

François-X. RIBORDY

LES AVOCATS DE SUDBURY 1891-1981

Département de Sociologie et d'Anthropologie

Université Laurentienne - Sudbury, Ont.

Août 1982.

TABLE DES MATIERES

Avant-Propos	1
Le monde des avocats	3
Introduction	3
1. Perspective historique	5
2. L'entrée dans la profession	13
3. L'avocat de pratique individuelle et celui qui est au service d'une grande firme	14
4. L'avocat des petites villes et des villes moyennes	21
5. L'avocat chercheur	24
6. Les avocats salariés	25
a) au service du monde des affaires	26
b) avocats et relations patronales-ouvrières	28
c) avocats et services publics	29
7. L'avocat et la politique	31
8. Les rôles extraprofessionnels de l'avocat	34
9. L'éthique professionnelle	36
10. L'avocat et son client	39
a) honoraires	41
b) image	43
11. La publicité	44
12. L'avocat et les classes sociales.....	47
13. L'aide juridique	50
Conclusion	56

Hypothèses	60
Méthode de recherche	63
Sudbury	66
De la fondation de Sudbury à 1981	69
Introduction	69
1. Population	70
2. Marché des titres	81
3. Le marché du nickel	86
4. Quelques données sur la diversification économique	90
5. Evolution du nombre d'avocats	94
6. La structure historique du barreau local	100
a) la firme Miller-Maki	102
b) la firme Desmarais	106
c) la firme Weaver-Simmons	108
d) la firme Valin-Innes-Carroll	110
e) les firmes Paquette-Campbell-Lalande et Steinberg- Renzini-Fabbro	113
f) la firme Dadiana-Eloranta-Longstreet	113
g) La firme Lacroix-Forest-Del Frate	113
h) la firme Conroy-Trebb-Scott	114
7. L'avocat et la politique	117
8. Juges et procureurs	121
Le barreau local en mars 1981	126
1. Les avocats de Sudbury - données générales	127
2. Origine et formation	130
3. Les familles d'avocats	132

4. Distribution selon le sexe	132
5. Ethnicité	133
6. Les avocats francophones	134
7. Localisation géographique	136
8. Affiliation politique	139
9. Les conseillers de la reine (C.R., Q.C., K.C.).....	142
10. La pratique	144
a) les solos	146
b) les duos	146
c) les trios	148
d) les firmes	148
11. Le partnership chez les avocats	149
a) disponibilité vis-à-vis de la population	150
b) distribution du travail	150
c) recherche et documentation	151
d) diminution des frais généraux	151
e) établissement de succursales	152
12. Les employés du gouvernements et des corporations	152
13. L'utilisation des pages jaunes	154
14. Les honoraires	162
15. Le personnel	167
16. L'aide juridique	169
a) les avocats ayant adhéré au plan d'aide juridique	169
b) causes de l'assistance judiciaire défendues en 1981	172
Conclusions	182
Références	193
Appendice A : Index des avocats ayant travaillé à Sudbury de 1891 à 1981	204
Appendice B : Biographie de quelques avocats de Sudbury	213

Je tiens à remercier tous ceux qui m'ont aidé durant cette recherche. De peur d'en oublier, je ne puis citer les noms de tous les étudiants qui ont collaboré au travail d'approche théorique, au recueil des données statistiques et à l'interview d'avocats; de mes collègues qui m'ont apporté leur appui dans l'analyse des données et leur interprétation; et des avocats de Sudbury qui ont lu les premières épreuves et corrigé les multiples erreurs qui s'étaient infiltrées.

Ce travail n'aurait jamais vu le jour sans l'aide financière du Programme Droit et Justice et du Fonds du Recteur de l'Université Laurentienne ainsi que sans le travail de dactylographie, de lecture et de relecture d'Annette.

Avant-Propos

Cette recherche socio-historique sur 90 ans de présence des avocats à Sudbury est avant tout une étude quantitative de l'évolution de la profession en regard du développement économique de la région. Il s'agit d'une recherche sociologique qui a la prétention d'être ni un historique ni une monographie. Elle ne fait ressortir que ce qui est général, laissant à d'autres la possibilité de fouiller plus profondément dans la vie des avocats, dans leurs actes professionnels, dans leurs relations publiques et privées, dans le carriérisme et la politiciaille.

L'avocat est un homme public à l'affût de l'événement. De par sa profession, il est à l'écoute de toutes les informations, rumeurs, cancans. Qu'il suffise de s'entretenir quelques instants avec lui pour être submergé d'informations sur tout le monde car s'il parle peu de lui, il se complait à raconter ce qu'il sait ou ce qu'il a entendu dire. Ce sont là les pièges que doit éviter le chercheur, car les Weltanschauungen se superposent, se contredisent, se recoupent, se complémentent, s'embrouillent et partant rendent confuses toutes les interprétations.

Mais comme il y a toujours anguille sous roche, ces informations pourraient faire l'objet de contrôle. On en trouve certains éléments dans les journaux locaux, dans les compte-rendus d'enquête, dans les délibérations du Parlement, dans les rapports annuels du Barreau. La meilleure source demeure encore le dossier personnel de l'individu qui est colligé par l'Association du Barreau, cette association professionnelle qui a comme fonction première de défendre les inté-

rêts et la réputation de ses membres; malheureusement la confidentialité de ces informations rend toute enquête impossible.

Un autre problème pour le chercheur qui se penche sur l'histoire d'une communauté qui n'a pas 100 ans est la contemporanéité des faits et des individus. Ce n'est pas l'histoire des morts mais celle des vivants qui est faite, si bien que dans la présente étude plus de la moitié sont encore vivants. Le chercheur court donc le risque de s'achopper à toutes les idiosyncraties car tous les faits qu'il rapporte peuvent être interprétés par les individus qui les vivent.

La recherche sociologique est la recherche des généralisations, elle détermine le caractère universel de l'objet étudié, éliminant à priori les caractères minoritaires; mais c'est une recherche scientifique, objective qui pose des hypothèses et tente de les contrôler. Elle n'a nullement la prétention de découvrir la Vérité, elle ouvre la voie à d'autres champs d'étude qui, à leur tour, approfondiront une facette de la réalité sociale et en feront mieux connaître la structure et le fonctionnement.

LE MONDE DES AVOCATS

Introduction

Dans la plupart des sociétés occidentales, la profession d'avocat occupe une place prépondérante d'une part parce qu'il est coutume de voir dans la famille traditionnelle l'arrivée d'un avocat et partant: d'une dynastie d'avocats (Parsons, 1954; Elliott, 1972; MacCormack, 1976) et d'autre part parce que l'avocat s'implique fortement dans tous les secteurs d'activité de la société tels que la vie politique (Herbert, 1973; Kaupen, 1969; Rabinovitz, 1955), au Canada, la moitié des députés à la Chambre des Communes sont juristes (Friedman, 1977), aux Etats-Unis 23 présidents sur 36 furent des avocats de même que la moitié des gouverneurs et 60% des sénateurs (Mayer, 1967; Friedman, 1977), dans le monde des affaires (Smigel, 1960; Wardwell & Wood, 1955), dans le monde syndical (Balcells, 1974; Birks, 1960) et dans les organismes de charité, de bienfaisance et les clubs sociaux (Elaustein & Porter, 1954; Mayer, 1967). L'avocat est un personnage clef, un conseiller à l'écoute de la population et un membre influent d'organismes de toutes sortes. C'est un entrepreneur moral, économique, commercial, social et même religieux. C'est le plus souvent le leader auquel on fait appel comme arbitre (Elegvad, Bolding, Lande, 1973), comme président de conseil d'administration, d'organisme de charité, de club sportif,... car on lui prête les qualités de bon orateur, de résistance physique, de bon jugement et d'aptitude à raisonner, une bonne mémoire et une intelligence supérieure (Milot, 1979).

Pour le citoyen Lambda, l'avocat c'est d'abord un "monsieur qui cause" dont on peut éventuellement avoir besoin et qui prend beaucoup d'argent.
(Boyer, 1976, p. 9).

En sociologie, la carrière et la formation d'avocat ont fait l'objet d'une multitude d'études à travers le monde. Qu'il suffise d'en citer quelques-unes: en Allemagne (Kaupen, 1969; Huffmann, 1967; Zwingmann, 1966; Rueschmeyer, 1961) en Belgique (Cardyn-de Salle, 1972; Institut Solvay, 1961), en Italie (Corradi, 1966, Prandistaller, 1967), En Espagne (Balcells, 1974/75; Zaragoza, 1975), aux Indes (Galanter, 1969), en Australie et en Nouvelle Zélande (Tomasic, 1976), aux Etats-Unis (Barlow, 1970; Blaustein, 1954; Mayer, 1967; Schlesinger, 1957; Weyrauch, 1964; Wood, 1967), au Canada (Trueman, 1915; Barreau du Québec, 1968; Canadian Forum, 1960), en France (Audibert, 1960), en Angleterre (Birks, 1960; MacCormack, 1976; Parsons, 1954), au Japon (Rabinovitz, 1955).

Dans l'ensemble, ces recherches confirment le fait que l'avocat est un individu de classe moyenne-supérieure, qu'il a fait son droit et son examen du Barreau, que la profession mène à tout: commerce, théâtre, relations publiques, politique, mais qu'avant tout les écoles de droit forment des hommes d'affaires qui connaissent les rouages complexes de l'administration et le labyrinthe du droit, que son rôle principal comme son nom le dit (avocat; ad-vocare) est de parler pour les autres, de représenter et de défendre son client.

Mais la nature de la profession change. Elle est de plus en plus influencée par le monde des affaires qui en est le client le plus puissant et le plus important. Le centre de gravité de la profession a passé de la Cour au bureau (Friedman, 1977), et l'avocat criminaliste qui incarnait aux yeux du public l'image même de la profession tend à disparaître. Selon Lévy:

La nostalgie n'est plus ce qu'elle était, il en va de même pour la défense pénale. La race de ceux que Philippe Boucher appelait les "grands crocodiles d'assises" s'est éteinte délaissée par la majeure partie de la profession d'avocat au profit d'activités plus techniques ou considérées comme plus nobles. La fonction de la défense pénale pourtant très importante au regard de l'exercice des libertés publiques, était jusqu'à maintenant la parente pauvre de la profession. (1980, p. 65).

C'est ainsi que l'on voit apparaître de plus en plus l'association d'avocats en de grandes firmes spécialisées. Du fait de l'inflation juridique et de la complexité du droit, des rouages administratifs et de l'administration de la justice, ces grandes firmes deviennent des groupes de pression importants et même des Etats dans l'Etat (Carlin, 1962). On peut entrevoir le moment où les avocats ne deviendront que des hommes d'affaires de moins en moins intéressés à défendre leurs clients. La tendance est déjà reconnue par certains gouvernements qui ont établi des services spéciaux de renseignements et de consultation juridique (Friedman, 1977), des ombudsmen, des cours de petites créances, des services juridiques, pour n'en citer quelques-uns.

1. Perspective historique

Du point de vue historique, la plupart des sociétés humaines qui n'avaient pas de langage écrit n'ont jamais eu ni avocat ni profession légale, car aussi longtemps qu'une civilisation ne fait aucune distinction entre ce qui est légal et ce qui ne l'est pas, nul n'est besoin d'avocat. On est alors en présence d'une loi séculaire qui a son origine non dans des besoins particuliers de la société mais de par la volonté de Dieu. Cette loi sacrée est administrée par les prêtres, par les anciens de la tribu ou par le roi lui-même et qui jouent le rôle de juge (Rapoport, 1975).

Le plus ancien code légal que l'on connaisse fut établi par Ours-Nammou, roi d'Urs en 2100 avant J.C. Bien qu'assez confus, il servit néanmoins de modèle au célèbre code d'Hammourabi établi 300 ans plus tard et qui était une liste de crimes et châtiments bien résumés par la formule "oeil pour oeil, dent pour dent". Six siècles plus tard, les tables de la loi de Moïse reflétaient la même sévérité de cette doctrine (Kramer, 1968).

Les Grecs y ajoutèrent l'idée d'équité et de démocratie car ils considéraient que tout changement dans la loi doit être basé sur l'assentiment populaire (Bowra, 1969). Chez cette nation très sensible aux charmes de la parole, la profession d'avocat eut beaucoup de succès particulièrement à Athènes qui devint le siège de l'Ecole du Barreau grec.

A Rome, le ministère des avocats fut longtemps gratuit, il se rattachait tout d'abord au patronat. Les avocats étaient des membres des classes supérieures qui avaient pour tâche de régler les conflits de la société. Plus tard, les interdictions relatives aux honoraires furent levées par les empereurs; des orateurs en titre et même des plébéiens embrassèrent la profession. Les citoyens qui se consacrèrent à cette profession reçurent le nom d'advocati et formèrent des collèges auxquels on donna le nom d'ordre. Il fallait avoir 17 ans pour y être admis (Friedman, 1977; Grand Larousse du XIXe s.).

La contribution la plus marquante de la civilisation romaine à la profession juridique et au système de l'administration de la justice fut le code de Justinien. Vers la fin du Ve siècle, Justinien, empereur romain d'Orient ordonna la codification du système juridique. Le code de Justinien est donc la somme de

plusieurs siècles de gouvernements romains auxquels s'ajoutent les préceptes de la morale chrétienne en ce sens qu'ils transforment l'idée de punition et adoptent la notion de jugement et de procédure. En d'autres mots, pour la première fois, l'accusé est présumé innocent jusqu'à preuve du contraire. Ces notions de droits de l'individu et de justice restent encore en vigueur dans les codes de droit modernes. En France, le Code Napoléon a été directement et sciemment modelé d'après ce prototype. En Allemagne, on appliquait le droit romain toutes les fois où il n'était pas contraire à la législation locale et cela jusqu'en 1900 lorsque un nouveau système juridique fut créé. Bien que l'Angleterre et les pays influencés par elle aient donné naissance à un droit qui leur est particulier, le droit coutumier issu de la Grande Charte de 1215 et qui diffère du droit romain en ce sens qu'il met davantage l'accent sur des précédents que sur des dispositions écrites, cette législation avait elle aussi ses racines dans les pratiques légales et les principes juridiques romains. Les Etats-Unis et le Canada empruntèrent dans une large mesure leur système juridique à l'Angleterre (Hadas, 1969; Abel-Smith and Stevens, 1972).

Après la chute de l'Empire Romain, les peuples barbares qui envahirent l'Europe se situaient à un degré moindre d'évolution et les avocats firent place pendant plusieurs siècles à un système de justice tribale. Ce n'est guère qu'à Byzance située hors des grandes invasions et héritière des traditions romaines que la profession peut se maintenir et prospérer (Sherrard, 1967).

En Europe, durant les siècles qui suivirent la chute de l'Empire Romain l'Eglise fut la première à organiser des tribunaux pour juger les causes ecclésiastiques et de jurisprudence et à établir des écoles de droit dont les plus

connues sont celles de Bologne, de Tour, d'Angers et de Chartres. Lorsque dans la société civile les notions de droit et de jurisprudence commencèrent à reprendre forme, les services de ces hommes d'Eglise devinrent de plus en plus indispensables et l'on comprend aisément la place prépondérante qu'occupait l'Eglise durant la plus grande partie du Moyen-Age.

A partir du XII^e siècle, alors que l'activité économique reprit, que les monarques européens établirent et centralisèrent leur monarchie, que la Renaissance Italienne était florissante, la profession réapparut. Dans tous les pays d'Europe l'élaboration d'un code de loi et l'adaptation du Code de Justinien contribuèrent à la naissance d'une classe d'administrateurs de métier qui n'étaient ni des nobles ni des ecclésiastiques, mais des laïcs.

A titre d'exemple, en Angleterre pour devenir Curia Regis (Conseiller du roi) il fallait posséder une spécialisation en droit. Les conseillers du roi de France étaient des juristes. Partout, ils prirent sans cesse de l'importance et devinrent de plus en plus honorés et prospères et c'est ainsi que l'on assista à l'expansion de la profession au sein des gouvernements, des villes, et du monde diplomatique, à tel point qu'au XIII^e les rois se mirent à leur imposer des règlements quant à leurs charges, le rang qu'ils devaient occuper, les grades qu'ils devaient posséder (Simon, 1967; Fremantle, 1966).

A l'époque de la Renaissance, pour devenir riche et le rester il fallait avoir une éducation relativement solide. D'abord cette instruction fut utilitaire, personne ne pouvait avoir du succès dans le commerce, l'industrie sans savoir lire et écrire. Mais faire des affaires impliquait un plus grand nombre de contrats, d'associations, des testaments compliqués, plus de procédures; en peu de

mots plus de recours au droit. Pendant toute la Renaissance, les études de droit sont à l'honneur, elles comptent le plus grand nombre d'étudiants dans les universités et les professeurs de droit sont les mieux rémunérés de tous (Hale, 1969). Le Code de Justinien de la Rome impériale est redécouvert et il fera longtemps l'objet d'études enthousiastes dans les écoles de droit de Bologne, de Montpellier et d'ailleurs, il sera adapté aux affaires de l'époque (Fremantle, 1966).

La plupart des codes européens avaient été élaborés de façon à donner au roi des prérogatives absolues. Au cours des siècles qui suivirent cela conduisit à toutes sortes d'abus. Les penseurs et philosophes du XVIII^e siècle de Montesquieu à Kant s'élevèrent tous ouvertement contre la cruauté des procédures légales, les arrestations sommaires et l'arbitraire gouvernemental. Pour eux, la société idéale était une société sécularisée dans laquelle les sujets doivent obéir aux lois pour des raisons politiques et légales, non religieuses et tribales. Certes les écrits de ces penseurs furent le ferment qui allait révolutionner le système judiciaire, mais en Europe les changements furent très lents car les idées nouvelles se heurtèrent au vieil ordre des choses (Gay, 1974).

Ces nouvelles idées connurent leur succès le plus éclatant dans la jeune république américaine dont les fondements reposaient sur la démocratie et l'égalité. Les débuts de la profession juridique dans l'Amérique coloniale avaient été difficiles car elle se heurta à une forte opposition religieuse et anti-anglaise et ce n'est qu'au moment de la révolution qu'elle put enfin se développer. Elle occupa une place prépondérante dans les débuts de la démocratie américaine en raison de la complexité du code américain (de Tocqueville, 1979), et ses membres ne tardèrent pas à former une élite très puissante, une classe

spéciale de la société qui connut son apogée avec la fondation des grands Barreaux tels que le New York Bar Association en 1744 et le Suffolk Bar en 1770 (Chroust, 1965; Pound, 1953). Cette apogée fut suivie d'un déclin vers 1830 au moment de la lutte entre certains avocats et les grands Barreaux, lutte motivée par une certaine suspiscion à l'égard de cette élite bien éduquée.

Cette animosité a provoqué un renforcement des examens d'entrée au Barreau et, par voie de conséquence, un renforcement de l'élite professionnelle et l'apparition des grandes écoles de droit telles que celles de Harvard, Yale ou Chicago. Cette tendance se poursuit encore au Canada comme en font foi les conflits qui ont eu lieu entre les étudiants en droit et le Barreau au sujet des examens d'entrée à l'Université de Montréal en 1971 et en Ontario en 1978.

Au Canada, jusqu'en 1775 la pratique du droit pouvait se faire sans spécialisation, la même personne pouvant agir comme avocat, notaire et arpenteur. Cette pratique dépendait d'une licence du gouverneur. Après 1775, on exige l'apprentissage pendant cinq ans d'une profession particulière avant d'en être reconnu membre à part entière. En Ontario, en 1794, trois ans après l'établissement de la province, la législature abolit le Court of Common Plea qui était basé sur le système anglais et introduisit le Court of King's Bench; un registre contenait le nom de tous les avocats qui possédaient un permis de pratiquer (Armstrong, 1952; O'Reilly, 1972; Riddell, 1915).

L'acte de 1779 permet aux personnes admises à la pratique du droit de s'organiser en société qui portera le nom de "Law Society of Upper Canada". La société est organisée en 1799 à Newmark (aujourd'hui Niagara-on-the-Lake) et

incorporée en 1822. Dès son incorporation, elle se charge de gérer les affaires de la profession, de contrôler l'éducation légale des étudiants en droit, de maintenir une bibliothèque spécialisée en droit et plus tard, d'organiser l'admission et les examens du Barreau (Johnston , 1972).

Le bâtiment Osgoode Hall, ainsi nommé en l'honneur du premier juge en chef du Haut-Canada, l'Honorable William Osgoode, est achevé en 1832 (Osgoode Hall, 1932), il a pour but de servir de lieu de rencontre aux membres de la société. Durant la rébellion de 1837 (1837-1843), le bâtiment est occupé par l'armée. Dès sa reprise en charge par la Law Society, il est agrandi et devient le siège du Barreau et de la bibliothèque légale de l'Ontario. Dès 1873, il abrite l'école de droit qui sera transférée à l'Université York en 1961. (Johnston, 1972).

Au Canada, l'évolution de la profession durant la première partie du XXe siècle n'a fait que confirmer les positions antérieures, mais c'est à partir de 1950 que l'enseignement du droit s'est structuré et que la profession, à l'instar des grandes administrations publiques, industrielles et commerciales a réagi à la reprise économique consécutive à la Deuxième Guerre mondiale par l'institutionnalisation.

Cette institutionnalisation a eu pour effet une division de plus en plus grande du travail et un enseignement de plus en plus spécialisé. Les écoles qui autrefois formaient des généralistes se sont mises à la formation professionnelle de plus en plus accentuée afin de combler les positions créées par la structuration.

La guerre du Viet Nam et la contestation des années 60, en mettant

en évidence la complexité du système en ont provoqué la crise. La démocratie qui reposait sur la tolérance de l'inégalité et de l'injustice a été fortement ébranlée lorsque les exclus commencèrent à revendiquer leurs droits à l'inclusion. L'élite traditionnelle craquait, une nouvelle élite émergea et nombreux furent les nouveaux diplômés d'écoles de droit qui se mirent à douter du système, à dénoncer le marchandage et la corruption. Ils se mirent à la disposition des exclus et des défavorisés, s'opposèrent aux grandes compagnies commerciales et industrielles, partirent en guerre contre la société de consommation et ses problèmes de pollution, de gaspillage et d'exploitation du consommateur.

Cette période de contestation fut à l'origine d'une nouvelle législation sociale et d'une multitude d'organismes étatiques, para-étatiques et privés au profit des désavantagés avec son armada de procédures qui frolaient le délire. Toute action devint juridique, toute personne et tout groupe avaient recours à l'avocat et au juge pour défendre leurs droits ce qui amena un accroissement énorme de la bureaucratie et de la paperasserie.

La profession d'avocat sut tirer parti de cette manne en s'introduisant partout, en complexifiant encore le milieu. Le juridisme s'amplifia de sorte que plus aucun secteur de la vie sociale n'en est exempt, la société d'aujourd'hui en est la dépositaire.

L'avocat d'aujourd'hui profite grandement de la juridicisation de la société, il a sa place partout. Mais la crise économique des années 70 qui a tendance à se continuer voire même à s'amplifier durant ces premières années 80, rend sa situation précaire, si bien que ceux qui sont déjà établis tendent à

freiner l'accès à la profession en limitant les inscriptions aux facultés de droit, en complexifiant les examens du Barreau, en démontrant la difficulté qu'ils ont à survivre. La profession serait-elle actuellement saturée ou continue-t-elle à aggrandir son empire? La question reste ouverte et l'avenir nous le dira.

2. L'entrée dans la profession

Le nombre d'avocats dans une société est fonction de leur statut social et à cet égard c'est aux Etats-Unis que l'importance du Barreau est la plus grande. Leur nombre est plus réduit dans les pays européens, tandis qu'en Extrême-Orient la profession occupe un statut très bas; il existe un petit nombre d'avocats au Japon et l'on n'en comptait que quelques milliers dans la Chine de Mao (Friedman, 1977; Rokumoto, 1981).

Au Canada, pour devenir avocat un étudiant doit remplir les sept conditions suivantes (Le May, 1981):

- 1) être citoyen canadien
- 2) être majeur
- 3) être diplômé d'une faculté de droit reconnue par le gouvernement
- 4) avoir reçu la formation professionnelle sous l'autorité du Barreau (8 mois de cours et 6 mois de stage)
- 5) avoir réussi les examens du Barreau
- 6) avoir prêté le serment d'allégeance à l'autorité et à l'office
- 7) payer une cotisation annuelle d'au moins \$300. pour être inscrit au Barreau.

enfin, selon le code de la profession, un avocat doit en tout temps être inscrit au tableau du Barreau pour avoir le droit de se déclarer avocat et d'exercer sa profession.

Chaque province possède une Association du Barreau (Law Society) qui est l'organisme central de la profession et auquel sont rattachées toutes les organisations locales. Ces associations qui sont des organismes très fermés contrôlent chaque secteur d'activité de la profession et la formation professionnelle des nouveaux membres (Purich, 1977). A cet égard, la Law Society of Upper Canada est de loin l'organisme le plus puissant et le plus prestigieux du pays puisqu'il fut l'un des premiers à être fondé, qu'il compte la moitié des juristes canadiens (Adam & Lahey, 1981) et qu'il possède une influence considérable sur les centres économiques et politiques du pays. A titre d'exemple, jusqu'ici la moitié des juges en chef du Canada en ont été membres et les Barreaux des provinces de l'Ouest ont été établis d'après son modèle (Armstrong, 1952).

Les recherches à travers le monde démontrent partout la même ségrégation à l'admission aux facultés de droit et surtout à l'examen du Barreau et à l'entrée dans la profession. La situation familiale, le sexe, la religion, les écoles fréquentées et la situation socio-économique des parents sont les facteurs de ségrégation les plus souvent mentionnés (Kaupen, 1969; Balcells, 1976; Wood, 1967). Il n'existe pratiquement aucune étude sur la profession juridique au Canada, cependant tout semble indiquer qu'au chapitre de l'entrée dans la profession la même ségrégation existe que partout ailleurs dans le monde (Adam & Lahey, 1981).

Si dans tous les pays l'entrée dans la profession est réglementée d'une manière uniforme, aux Etats-Unis, qui selon Friedman (1977) seraient la terre de prédilection des avocats, il existe une grande diversité d'institutions de formation juridique: collèges, universités, écoles du soir, et dont les exigences d'admission et le curriculum vitae varient grandement. Les collèges de droit les

plus prestigieux exigent 4 ans d'université, une moyenne supérieure à C et plusieurs tests d'aptitude (L.S.A.T.), tandis que les écoles du soir permettent aux élèves ayant des moyens financiers limités de combiner emploi et scolarité. Toutefois cette méthode ne donnant pas une formation juridique égale à celle des collèges, elle place l'étudiant dans une position inférieure et c'est là un handicap que seuls les plus doués réussissent à surmonter. Les examens du Barreau accentuent encore ces différences car les écoles prestigieuses accusent un taux de réussite bien supérieur aux autres. Qui plus est, en 1968, 32 écoles de droit n'étaient pas reconnues par le Barreau américain (Christensen, 1970). Ces examens varient d'un Etat à l'autre et ils sont de plus en plus contestés comme allant à l'encontre des droits de la personne.

Les femmes demeurent encore très marginales dans la profession. En Belgique (Bruxelles, 1961), on ne retrouvait que 13% de femmes dans les facultés de droit et seulement 5% d'entre elles pratiqueront par la suite. L'étude de Adam et Lahey sur les diplômés de l'Ontario de 1974 rapporte un pourcentage de 15% de filles et pourtant:

The 1974 class is among the first to graduate sufficient number of women to allow comparisons with their male colleagues (p. 1).

A l'examen du Barreau de l'Ontario, afin de contrôler la discrimination sexuelle on a établi un quota d'au moins 30% de femmes, ce qui n'est en fait qu'une autre forme de discrimination.

L'élimination se poursuit au niveau de l'emploi. Aux Etats-Unis, l'étude de Ladinsky (1963) auprès de 207 avocats révèle que la famille et l'école agissent comme "filtres sociaux" dans le choix de la carrière car elles contrô-

lent deux facteurs primordiaux, les institutions de formation et l'accès à la clientèle. Les fils de famille protestante dont le père exerce une profession non-manuelle (W.A.S.P.) et qui ont fréquenté les meilleures institutions voient leurs chances augmenter d'être embauchés par de grandes firmes et de gravir les échelons de la pyramide sociale, tandis que les autres issus de milieux commerçants et ouvriers, les membres des groupes religieux ou ethniques minoritaires reçoivent une formation juridique inférieure, ils deviennent surtout des avocats indépendants dont l'expérience est chaotique et peu satisfaisante; ils sont plus vulnérables à la bureaucratisation de la profession. L'étude de Shosteck (1954) sur la société juive révèle les mêmes pratiques ségrégationnistes puisque de 65% à 71% des gradués juifs sont embauchés par des firmes juives tandis que seulement 16% d'entre eux réussissent à percer dans des compagnies non juives.

Au Canada, les premiers résultats de l'étude de Adam et Lahey (1981) révèlent que les Anglicans sont surreprésentés dans les grandes firmes tandis que les Juifs en sont totalement absents. Les diplômés des universités prestigieuses telles que Osgoode Hall et l'Université de Toronto ont des chances beaucoup plus grandes de faire une carrière prestigieuse. Enfin, bien que les femmes soient proportionnellement bien représentées dans les grandes firmes, il existe à leur égard une discrimination salariale assez significative.

En Allemagne, la profession est l'apanage des classes supérieures qui détiennent le pouvoir dans toutes les sphères de la vie allemande (Dahrendorf, 1972).

La situation est sensiblement la même en Angleterre (Abel-Smith and Stevens, 1967) quoiqu'il existe en plus une démarcation nette et jugée regret-

table entre la formation des avocats consultants (barristers) et celle des conseillers juridiques (solicitors). En plus d'être inefficace, cette pratique restrictive engendrerait des dépenses élevées (Zander, 1968). En France, la situation n'est guère plus réjouissante quand on analyse la stratification qui existe dans la profession: avocats, avoués, agrégés, mandataires, arbitres... (Audibert, 1960).

Enfin, dans son étude des barreaux à travers le monde, l'Union Internationale des avocats (1959) divise le monde en deux groupes de pays, ceux qui ne font aucune distinction entre la plaidoirie et la représentation et ceux où, comme en Angleterre (Barristers and Solicitors) et en Australie (First and Second Class Advocats) cette distinction existe (Tomasic, 1976)

3. L'avocat de pratique individuelle et celui qui est au service d'une grande firme

Dans son étude sur les avocats des grandes villes américaines Schur (1968) déclare qu'il faut se garder d'analyser la profession légale dans un sens étroit car pour lui le terme réfère moins à une fonction sociale qu'à un type de formation car son statut au sein de la profession, son modèle de travail peuvent être déterminés autant par son origine sociale que par son type de formation légale.

La haute stratification du barreau nord-américain est à cet égard un exemple significatif. Si au tournant du siècle les avocats étaient des généralistes qui s'occupaient de questions juridiques dans n'importe quel domaine, l'établissement des grandes corporations avec leurs lois complexes nécessitant une

spécialisation très poussée contribua depuis à changer radicalement la situation (Ladinsky, 1963). La majeure demande pour les services légaux est devenue fonction de l'activité économique concentrée dans les grandes villes (Herbert, 1973; York & Yale, 1979) favorisant ainsi la création de grandes firmes qui occupent de 50 à 150 avocats et jusqu'à 250 employés auxiliaires. Ces firmes détiennent un pouvoir considérable dans la société américaine moderne et ont une grande influence sur le monde des affaires et sur les politiques publiques en général.

Les Wall Street Lawyers qui y travaillent sont recrutés au sein des classes supérieures. Ils sont de préférence protestants, leur père est dans les affaires ou membre de profession libérale; enfin, ils ont été formés dans les meilleurs collèges ou écoles de droit (Harvard, Yale, Columbia) ce qui leur permet de jouer un rôle prédominant dans la société. Les avocats d'origine juive y sont peu nombreux, alors que les catholiques, les noirs et les femmes y sont inexistantes (Smigel, 1964; Schur, 1968).

La principale tâche du Wall Street Lawyer est de fournir une assistance technique à la direction des entreprises du secteur privé, soit la grande compagnie industrielle et financière. Ces avocats passent peu ou pas de temps en cour. Une hiérarchie très sophistiquée existe au sein de la firme et qui se traduit sous forme de salaire, de prestige général et de certains symboles de statut tels qu'un grand bureaux, une secrétaire... et dans laquelle le jeune avocat doit faire ses preuves avant de monter.

Bien que la plupart des avocats soient d'accord pour déclarer que la grande firme leur offre de nombreux avantages tels que le prestige, un bon salaire

une excellente expérience, un travail satisfaisant, ils formulent certaines critiques à l'égard de ces grandes "fabriques de droit" à savoir qu'elles poussent trop vite et trop loin la spécialisation, qu'il existe trop de compétition, que le travail extrêmement impersonnel n'a plus aucun rapport avec l'idéal de l'avocat, ou avec la notion du rôle de l'avocat comme protecteur des citoyens à cause des liens étroits qu'il doit entretenir avec Wall Street et le Big Business. Enfin, leur statut de salariés et de subalternes les pousse à subir des pressions considérables à se conformer que ce soit sur le plan personnel, social ou politique (Schur, 1968).

Schur dit avec raison que l'origine sociale des avocats détermine deux dimensions importantes, le degré d'expertise technique et l'accès à la clientèle car il existe des différences significatives entre l'avocat d'une grande firme et celui qui est indépendant en ce qui concerne sa formation, son travail professionnel et son succès.

L'avocat travaillant seul n'a généralement aucun passé légal, il est souvent descendant de modestes immigrants, propriétaires de petits commerces. Il est motivé par le désir d'acquérir un statut supérieur à celui de ses parents. Sa formation juridique est loin d'être parfaite car il a suivi les cours du soir. Son temps est partagé entre la paperasserie de bureau, la cour et les services gouvernementaux. Il fait partie de la classe inférieure du Barreau et récolte le travail qui n'intéresse pas les grandes firmes parce que peu rémunérateur et inintéressant. Au contraire de la grande firme qui entretient des relations continues avec sa clientèle, ses clients sont sporadiques donc peu intéressants financièrement.

Un avocat qui s'établit à son compte entretient des liens très serrés avec son voisinage, sa classe sociale, son propre groupe ethnique. Il tente également d'élargir sa clientèle par le biais des sociétés et organisations locales, souvent ethniques ou religieuses et il utilise souvent la politique, car les gens ont tendance à se choisir un avocat dans leur propre groupe ethnique ou leur environnement immédiat (Purich, 1977).

Finalement, il subit une forte compétition d'autres professions non légales telles que les banques, les agences immobilières, les bureaux comptables, les agences sociales qui sont beaucoup mieux placés et plus spécialisés que lui pour attirer la clientèle (York & Hale, 1979; Schur, 1968).

Parmi les avocats de pratique individuelle, Carlin (1966) fait la distinction entre ceux du niveau supérieur qui traitent avec une clientèle plus stable et qui font un travail plus intéressant, et ceux du niveau inférieur à qui incombent les tâches les plus ingrates et pour qui la profession devient de moins en moins un facteur de mobilité verticale.

Ainsi, l'avocat de pratique individuelle et celui qui est au service d'une grande compagnie se situent à deux extrêmes et cela à tous les égards, origine, niveau socio-économique, formation professionnelle, clientèle, salaire, prestige. Pour toutes ces raisons, ils entretiennent rarement des liens entre eux, qu'ils soient amicaux ou professionnels; ces mêmes constatations ont été faites à Londres par Abel-Smith and Stevens (1967).

C'est là un modèle qui prévaut pour les grandes villes sur lesquelles ont porté la majorité des études sur les avocats, il convient donc d'examiner

le barreau des petites villes où les grandes firmes de droit sont inexistantes.

4. L'avocat des petites villes et des villes moyennes

Très peu d'études existent sur les avocats des petites villes et des villes moyennes. En fait, deux recherches seulement sont connues sur le sujet, l'une par Handler (1967) qui interviewa 83 avocats à Prairie City (83'000 h.), l'autre par Landon (1977) à Springfield (200'000 h.) auprès de 200 avocats. Ces villes sont situées dans le Middle West américain, elles possèdent toutes deux une population relativement homogène, une économie industrielle, commerciale et agricole diversifiée. Springfield a connu un taux de croissance très fort entre 1965 et 1975 et est en passe de devenir un centre urbain relativement important.

Les résultats de ces deux études révèlent que l'avocat d'une ville moyenne est originaire de la communauté ou de la région dans laquelle réside une partie de sa famille. Il a fait la majeure partie de ses études dans les institutions d'enseignement locales. Sa formation lui a permis de grimper les échelons de la pyramide sociale car il se retrouve dans la strate supérieure de la communauté (parmi les 10% les plus élevés), le droit est donc pour lui un facteur de mobilité verticale. Bien que ne jouant pas nécessairement un rôle de leader, il est néanmoins fortement impliqué dans les activités civiques et politiques de la communauté.

En dépit de son statut professionnel et de sa formation, il demeure beaucoup plus orienté vers les intérêts locaux que les membres d'autres profes-

sions. Puisque la clientèle n'est pas stratifiée mais qu'elle vient de tous les groupes sociaux, il peut difficilement penser et agir en termes cosmopolites ou en ignorer l'orientation locale. Le fait de servir les intérêts d'une clientèle locale l'implique lui-même dans les intérêts de la communauté. C'est ainsi que la combinaison de ses racines locales, de son éducation, de la nature de sa clientèle et du fait qu'il s'implique dans les activités de la communauté contribuent à modeler sa pratique dans une perspective locale. Cet aspect de la pratique légale dans les petites villes ressort également très bien du récit de Jack Batten (1980) sur le *Country Lawyer*, où il est primordial que l'avocat connaisse tout le monde et soit orienté vers les besoins de la population locale.

Tandis que le barreau des grandes villes est extrêmement stratifié, celui des petites villes est relativement homogène. Les avocats de Huron County forment une grande famille qui a sa table réservée chaque midi à l'Hôtel Bedford en face du Palais de Justice et qui, hors des heures de travail, participent à toutes sortes d'activités communes. Handler (1967) qualifie le Barreau de Prairie City de "communauté professionnelle", tandis que l'étude de Landon tend à démontrer que celui de Springfield est une communauté dans le sens qu'il existe beaucoup d'interactions entre ses membres. Cependant la base de cette solidarité est moins clairement une norme professionnelle qu'une valeur de "business" où entrent des considérations pragmatiques: l'exercice de la profession dans un contexte économique compétitif où la survie dépend de l'habileté à faire des affaires et à développer une clientèle stable.

Ainsi, la nature du Barreau serait fonction de la grandeur et de l'hétérogénéité de la ville. En dépit du nombre restreint d'études sur la question, il

apparaît évident que l'émergence de la spécialisation de même que l'expansion des firmes et le type de clients sont une indication significative des changements qui interviennent dans la structure économique locale. Avec l'expansion du commerce et de l'industrie, de nouveaux problèmes se posent, d'autres se complexifient et résultent en un changement plus ou moins radical de la profession.

Aussi longtemps que la communauté demeure relativement simple et traditionnelle dans ses institutions primaires, la profession légale demeure elle aussi générale. Les problèmes typiques de la communauté trouvent des solutions au niveau de l'avocat généraliste; en conséquence, la profession tend à être plus homogène car la fragmentation qui suit la spécialisation est évitée. Chaque avocat traite les mêmes affaires que ses confrères, la distance sociale entre praticiens n'est pas grande.

Mais, dès que l'économie locale devient plus complexe et est confrontée à de nouveaux problèmes, le généraliste ne possède aucune solution immédiate et c'est là que commence une refonte de la structure de la profession qui se caractérise de plus en plus par la spécialisation, la fragmentation et la stratification. Les clients sont alors classifiés selon leur statut et leur potentiel financier; les avocats solo et les petites firmes tendent de plus en plus à exécuter le travail dédaigné par les spécialistes. Des clivages commencent à se manifester dans le statut au sein de la profession qui, ajoutés aux forces centrifuges déjà en action, érodent la solidarité du Barreau. L'étude de Landon fait bien ressortir ce processus dans la ville de Springfield.

En conclusion, les modèles de pratique et les types de clients dans le Barreau stratifié de la grande ville sont si différents des petites villes qu'on

peut conclure que la solidarité ou l'homogénéité du Barreau tient plus à la nature de la communauté dans laquelle l'avocat fonctionne qu'à la structure formelle du Barreau.

Mais les différences tendraient à s'amenuiser en quelque sorte car la multiplication et la complexité grandissante des règlements et des instances juridiques provoquent une réévaluation inévitable de la qualité des instruments dont dispose l'avocat (Langlois, 1979). A titre individuel, ce dernier se trouve de plus en plus incapable de se maintenir informé adéquatement sur les nouveaux développements qui interviennent dans la fonction légale. A ce problème s'ajoutent les coûts croissants des services, si bien que la survie de l'avocat solo devient de plus en plus précaire, et même selon Boyer (1976) sa situation économique atteindrait le point de rupture. C'est pourquoi les avocats ont de plus en plus tendance à se regrouper en firmes ce qui leur permet de mettre en commun les compétences et d'absorber les coûts d'opération et de bénéficier de certains avantages fiscaux. Même dans les petites villes, la pratique contemporaine du droit s'exprimerait par la spécialisation dans certains secteurs spécifiques (Tellier, 1979). Langlois (1969) va même plus loin en déclarant que des firmes multiprofessionnelles regroupant avocats, comptables ou autres devraient être permises afin de faciliter l'accès de ces services aux citoyens.

5. L'avocat chercheur

La saturation de la profession d'avocat a eu pour effet l'apparition d'une nouvelle classe de techniciens en droit formée dans les collèges et universités, les chercheurs. Ils préparent les dossiers, utilisent les banques

d'information et mettent leurs aptitudes à la disposition des avocats. Cette sous-classe est en passe de devenir l'élément le plus important de la profession, si bien que certains avocats ont déjà entrepris l'ouverture de bureaux de recherche et d'informations légales pour lesquels ils offrent les services de documentation à leur collègues praticiens. Avec l'avènement de l'électronique et des sources automatisées de renseignements, cette technisation de la recherche va devenir sous peu l'élément le plus essentiel de la profession d'avocat, elle remplacera le travail individuel en bibliothèque légale. Mais, l'avocat ainsi informé se trouvera face à un adversaire qui possédera une documentation similaire à la sienne. Qu'advient-il alors du système traditionnel?

6. Les avocats salariés

Jacob Herbert (1973) dans son livre Urban Justice portant sur le système juridique américain, classe les services légaux en trois catégories: les grandes firmes d'avocats au service du monde des affaires, les petites firmes et les avocats solo et les avocats salariés qui sont au service des divers ministères et services gouvernementaux et des grandes compagnies. La situation est sensiblement la même au Canada où une proportion importante d'avocats travaillent en qualité de salariés soit pour l'Etat, les grandes entreprises ou les cabinets privés (Grondin, 1979). Eu égard à l'importance toujours grandissante que ces compagnies occupent dans la société moderne de même qu'à l'inflation juridique existant au sein des administrations gouvernementales, l'avocat salarié vaut la peine qu'on s'y arrête.

a) au service du monde des affaires

Le droit est encore la meilleure route pour atteindre le niveau de l'élite économique (Clement, 1975) et cela est particulièrement vrai chez les Canadiens-Français. Au Canada, les facultés de droit les plus importantes dans la formation de l'élite des affaires sont Osgoode Hall, l'université de Toronto, McGill, Dalhousie, du Manitoba, Laval et de Montréal.

L'étudiant en droit nord-américain est formé dans les universités comme homme d'affaires, patron de grande compagnie, administrateur, contrairement à ce qui se passe en Europe où il est formé comme docteur en droit uniquement, si bien que l'avocat nord-américain est administrateur avant d'être "Lawyer" ou "Advocate" tandis que l'européen est "normaticien" (Bruxelles, 1961).

Dans son étude de 2048 organisations commerciales privées aux Etats-Unis, Maddock (1952) relève que 5428 attorneys étaient employés comme avocats-conseils. De ce nombre, 1996 étaient au service de 231 compagnies qui comptaient trois attorneys et plus dans leur département juridique. Un total de 301 corporations employaient 3 avocats et 769 en employaient 2. Le reste des 5428 avocats qui travaillaient directement pour l'industrie se divisaient de la façon suivante: compagnies d'assurances 895, banques 547, compagnies de fiducie 315, collèges et universités 239, autres 65.

Les avocats à l'emploi de l'industrie et des compagnies commerciales se retrouvent à tous les niveaux administratifs: du simple employé de bureau aux postes de direction et surtout au conseil d'administration. Selon la nature de la compagnie, le département des affaires juridiques et légales peut se subdiviser

en multiples unités spécialisées telles que marques de fabrique, droits d'auteur, appels, conflits... Si l'entreprise possède de nombreuses succursales nationales et multinationales, on retrouve des conseillers légaux aux divers endroits.

Règle générale, les entreprises commerciales préfèrent engager leur propre personnel légal plutôt que de faire appel à des spécialistes de l'extérieur car ses conseillers possèdent ainsi une meilleure connaissance de la compagnie et de ses problèmes.

Le travail de l'avocat d'entreprise est considérable, il doit apporter ses connaissances et donner son avis sur les programmes de la compagnie, son expansion dans de nouveaux champs d'exploitation et de nouvelles régions, sur l'acquisition d'autres compagnies. Toute décision prise par le conseil d'administration doit être appuyée par des considérations légales.

Au niveau de la planification, le rôle du conseiller juridique est des plus importants car sa connaissance des statuts fédéraux, provinciaux, municipaux et locaux des situations juridiques internationales, des avantages et désavantages de tels investissements permettent à la compagnie de prendre les décisions les plus appropriées.

La connaissance des lois anti-trusts, des droits des consommateurs, des règlements sur les marques de fabrique, des lois sur le zonage ou sur la pollution ainsi que d'une multitude d'autres réglementations est nécessaire à l'entreprise et c'est là la charge du conseiller juridique.

Le département juridique d'une compagnie a également pour tâche de

s'occuper aussi bien des relations patronales-ouvrières, de la préparation des conventions de travail, de la résolution des conflits, des comités d'arbitrage que des négociations pour l'acquisition de propriétés, d'achat de titres, de contrats de vente, etc..

Les salaires élevés payés par les grandes compagnies attirent de plus en plus d'avocats intéressés par la sécurité d'emploi et les services marginaux. Cependant, les mêmes compagnies essaient d'attirer les avocats possédant une grande expérience de la pratique privée et une excellente connaissance des rouages administratifs et politiques, si bien qu'on retrouve très souvent une compétition serrée entre grandes entreprises au sujet de candidats prestigieux. (Elaustein & Porter, 1954).

b) avocats et relations patronales-ouvrières

Il y a dans les relations patronales ouvrières tout un champ d'action qui n'intéresse que très peu l'avocat. Pourtant, c'est là une source de revenu substantielle quand on songe aux possibilités qui existent eu égard à l'inflation des lois du travail, tant au niveau de la législation qu'à celui de l'interprétation. Provost (1963) encourage les jeunes à se spécialiser dans le droit ouvrier car pour lui un trop grand nombre d'avocats font preuve d'un manque déplorable de compétences dans le domaine des relations patronales-ouvrières et même, connaissent si mal les lois qu'ils entraînent leurs clients dans des litiges coûteux et néfastes à la paix industrielle.

Face aux patrons, aux grandes entreprises qui ont à leur service des avocats-conseils spécialisés, le monde ouvrier et les syndicats sont très démunis

comme en font foi la rédaction et les pourparlers en vue des contrats de travail collectifs, les difficultés rencontrées dans le cas de griefs et d'arbitrage et des "Workmen's compensation".

L'avocat peut être le porte-parole des mouvements ouvriers et y trouver un substantiel support pour sa politique individuelle et surtout pour sa carrière professionnelle, car il est possible de se faire connaître et d'être honoré, soit comme membre d'honneur du syndicat, élu au comité et très souvent invité aux comités sociaux et politiques. Ainsi, comme l'ont démontré Blaustein et Porter (1954), l'avocat au service des relations ouvrières possède une plateforme des plus prometteuses pour une carrière politique.

c) avocats et services publics

Moins de 50% des finissants des écoles de droit s'inscrivent aux examens du Barreau et font carrière d'avocat. Le droit mène à tout et Thurman, Phillips et Cheatham (1970) montrent comment l'avocat américain d'aujourd'hui est beaucoup moins au service de ses clients qu'au service de la politique, de l'économie et d'une myriade d'autres activités telles que les écoles, les Eglises, les oeuvres charitables, les institutions sociales.

Dans les services publics, le diplômé en droit trouve sa place à tous les paliers de gouvernement et à tous les niveaux hiérarchiques, que ce soit du simple fonctionnaire au Premier Ministre. Ce fait est bien mis en évidence par Ford, Palmer et Reich (1952) dans leur étude sur les avocats au service du gouvernement américain où ils retrouvent 7919 attorneys dans 54 agences et départements fédéraux; par contre, la très grande majorité des municipalités n'ont aucun avocat-conseil.

Le rôle du "lawyer" est de travailler avec les lois, de définir la législation, de rédiger les lois, de faire évoluer la jurisprudence (Thurman, Phillips, Cheatham, 1970; Blaustein & Porter, 1954; Dussault, 1979). Ainsi, on le retrouve au gouvernement en qualité de législateur, ministre, sénateur, gouverneur... ou comme spécialiste de la rédaction. Dans le domaine de la jurisprudence, il est évident que son rôle comme procureur et juge est un facteur important dans l'évolution du droit.

En qualité d'avocat au service du gouvernement, il a pour charge la défense de l'Etat et du gouvernement dans les procès à titre de procureur et dans une multitude d'autres causes civiles, administratives et commerciales dans lesquelles le gouvernement est l'une des parties en cause. L'avocat devient alors le représentant d'un client.

Un secteur très important et en plein développement dans la fonction publique est celui de l'avocat salarié qui travaille à l'aide juridique et dans les cliniques légales. Comme le démontre Brantingham (1981), son travail est aussi efficace, sinon plus, que celui de l'avocat mandaté et il coûte moins cher au système judiciaire. Un autre milieu de travail est en plein développement pour l'avocat salarié, c'est celui des services sociaux et en particulier les programmes de déjudiciarisation qui vont naître avec la loi sur les jeunes contrevenants. (Bill C-61, 1982).

L'avocat fonctionnaire peut également avoir pour tâche de défendre le public ou la population contre le gouvernement, soit comme ombudsman ou comme arbitre dans les conflits de travail de la fonction publique.

Plusieurs auteurs s'interrogent sur l'indépendance professionnelle des avocats salariés, c'est-à-dire sur la possibilité pour l'avocat de travailler sans influence extérieure quelconque et dans le meilleur intérêt de son client. Pour Grondin (1979), l'indépendance de l'avocat salarié est menacée par le pouvoir politique et économique qui lui imposent toutes sortes de contraintes administratives. En revanche, malgré la discipline et les contraintes extérieures auxquelles est soumis l'avocat salarié, dans les conditions actuelles de concurrence très serrée, il est plus à l'abri des soucis financiers que celui qui est établi à son compte.

7. L'avocat et la politique

La prédominance de la profession d'avocat dans la politique est un fait reconnu. Au Canada en 1972, 28% des individus associés à des firmes se disaient membres du parti libéral, tandis que 16% avouaient être conservateurs (Clement, 1975). D'après le guide parlementaire canadien, en septembre 1978, sur 289 membres, la Chambre des Communes comptait 60 avocats dont sept avocats-consultants (barristers), cinq conseillers juridiques (barristers and solicitors), un juge, un notaire, deux professeurs membres du L.L.B.

Aux Etats-Unis jusqu'en 1967, 23 présidents sur 36 avaient été des avocats (Mayer, 1967). En 1977, la moitié des gouverneurs et 60% des sénateurs étaient des juristes (Friedman, 1977). C'est avec raison que Thomas Jefferson décrivait la profession comme étant "The nursery of Congress" (Chroust, 1965).

Eulan et Sprague (1964) étudient la question à travers le concept de

convergence de rôles entre la profession d'avocat et la carrière de politicien. Cette convergence aurait ses origines dans le développement historique de notre société; en effet, à mesure que cette dernière se développait le nombre et la complexité des lois croissaient créant le besoin d'interprètes de la loi au sein du gouvernement. Eu égard à l'inflation juridique actuelle, cette tendance ne peut qu'aller en s'accroissant. La théorie des rôles est une approche intéressante dans l'étude de cette convergence car il existe un parallèle marquant entre les rôles de l'avocat et ceux du législateur. Tout d'abord, le rôle de l'avocat plaideur en cour est similaire à celui de tribun au Parlement car il requiert les mêmes qualités: éloquence, clarté d'élocution... le rôle de négociateur joué par l'avocat entre le client et la partie adverse ou la Couronne, s'apparente à celui de médiateur du politicien entre les intérêts des électeurs et ceux du pouvoir. En troisième lieu, il existe un parallèle entre le rôle d'homme contact qu'exerce l'avocat entre le client et la source d'information ou de service et celui que joue le politicien entre le voteur "anonyme" et les ministères dispensateurs de services ou d'information. C'est là une tâche que facilitent au même titre le prestige et les nombreux contacts de l'avocat et du politicien. Notons enfin le rôle de conseiller que l'avocat joue auprès de son client ou de nombreux comités ou organismes auprès desquels il siège et qui s'apparente à celui d'investigateur de politiques et de lois nouvelles exercé par le politicien.

Cette équivalence fonctionnelle prévaut également au niveau du système judiciaire car, grâce à leur connaissance des lois, les avocats monopolisent dans une proportion de 50% les positions post-législatives telles que celles de juge ou procureur de la Couronne (Hain et Piereson, 1975).

Deux études sur la mobilité des avocats (Spector, 1972; Hain et Pierson, 1975) arrivent à la conclusion que les avocats se servent des postes dans le système politique comme tremplin à leur future carrière, tant au niveau de l'expérience qu'à celui de la clientèle. Leur taux de mobilité est de 54% comparativement à 32% pour les non-avocats travaillant dans les mêmes services. Ceci nous amène à nous poser la question de savoir si les avocats-politiciens sont, comme on a tendance à le croire, des serviteurs altruistes et désintéressés ou des arrivistes?

Les seuls chercheurs à s'être penchés sérieusement sur cette question sont Eulan et Sprague (1964). Prenant comme point de départ la sur-représentation de la profession juridique en politique, ils se sont demandé 1) s'il y avait de la part des avocats-politiciens exploitation pour fins égoïstes; 2) s'ils étaient conservateurs, et 3) s'ils possédaient une formation adéquate pour remplir les fonctions reliées à l'élaboration des politiques gouvernementales. Les résultats de la recherche et une comparaison des comportements des avocats-politiciens par rapport aux non-avocats n'ont pas permis de confirmer d'une manière significative les hypothèses de départ.

Bien que la question nécessite une étude plus approfondie, il semble que le premier point soit évident à moins que la politique ne devienne une occupation à vie et qu'alors l'avocat-politicien n'agisse pas en fonction d'un retour éventuel à sa carrière antérieure. Le deuxième point apparaît tout aussi important et pourrait être étudié de façon systématique en analysant les votes d'un point de vue conservatisme-progressisme. Enfin, il devrait être possible de remédier à la lacune faisant l'objet du dernier point par des cours de science politique, de science juridique et de philosophie.

8. Les rôles extraprofessionnels de l'avocat

Pour Wardell & Wood (1955-56), les rôles de l'avocat sont ceux d'homme de loi, plaideur (advocate), représentant dans les négociations (attorney), conseiller légal (counsellor), enfin comme homme politique et comme citoyen. En qualité de citoyen, l'avocat a des obligations spéciales (noblesse oblige) vis-à-vis de la société, si bien que la plupart d'entre eux prennent plaisir à s'insérer dans l'action sociale.

Il arrive très souvent que l'avocat se voit dans l'obligation de jouer au psychologue-amateur ou de faire du counselling en référant des clients à certains spécialistes ou à des agences spécialisées. Par le truchement de cette activité extra-légale fortement influencée par le travail judiciaire, l'avocat développe des relations amicales avec les juges, avec d'autres avocats et avec les membres d'autres administrations; ces relations ont tout naturellement un impact sur son travail professionnel.

Dans ses relations avec le public, l'avocat est reconnu comme étant au service de ce dernier; non obligatoirement comme homme politique mais nécessairement comme homme public au sein des A.P.I.¹, comme conseiller scolaire et comme leader d'activités et d'organismes non politiques, comme serviteur de la communauté ou organisme philanthropique ou religieux.

Les activités para-légales de l'avocat sont très souvent reliées à son type d'activités professionnelles et à son lieu de pratique. L'avocat d'une petite ville doit nécessairement s'impliquer plus dans la vie publique que celui

¹ Associations Parents-Instituteurs

d'un grand centre urbain; il en est de même pour l'avocat en pratique privée comparativement à celui qui travaille pour une grande firme, un organisme gouvernemental ou une entreprise commerciale. A titre d'exemple, dans une petite communauté de la Nouvelle Angleterre, on retrouve dans la politique 56% de "solo practitioners", 40% de "partners" et 28% d'"associates in firms", alors que dans les organismes non-politiques la distribution est inverse, soit 49% de "partners", 36% de solos" et 23% d'"associates". Cela s'explique facilement par le fait que l'individu associé dans une grande firme n'a aucunement besoin de s'attirer des clients car il fait un travail spécialisé et ses clients lui sont référés par ses collègues et de plus les grandes firmes voient d'un mauvais oeil leurs associés se lancer dans la politique. En revanche, tel n'est pas le cas des avocats en pratique privée qui ont souvent de la difficulté à s'attirer une clientèle surtout s'ils débutent dans la profession (Balcells, 1975; Bruxelles, 1961; Cardy-de-Salle, 1972; Corradi, 1966). Il leur est donc nécessaire de s'impliquer dans la communauté pour s'attirer des clients car la déontologie du Barreau interdit la publicité. D'un autre côté, la communauté recherche les talents d'individus qui ont l'aptitude à raisonner, une bonne mémoire, une intelligence supérieure ainsi que l'esprit de justice et d'honnêteté (Milot, 1979).

Ainsi, les rôles extra-professionnels de l'avocat ne sont pas indépendants de la profession, ils y sont au contraire intimement reliés car les activités extraprofessionnelles lui donnent une bonne réputation professionnelle. Lorsqu'un homme est actif dans la communauté, on tend à le considérer comme un avocat dans la vie publique; vie politique devient synonyme d'homme de loi (Wardwell & Wood, 1955-56).

9. L'éthique professionnelle

Dans tous les pays, les membres de la profession légale sont liés par un système de règles d'éthique. Ces règles ont pour fonction de protéger les clients contre l'exploitation, de promouvoir la solidarité et l'efficacité des relations de travail entre collègues et de prévenir tout conflit pouvant altérer le bon fonctionnement des cours et des agences gouvernementales.

Au Canada, en plus de la Loi sur le Barreau et du Code des professions, les avocats sont soumis à une foule de règlements établis par le Barreau et dont les plus importants touchent les sommes d'argent détenues pour un client et la conduite de l'avocat. Ces règlements sont contenus dans le code de déontologie qui est une véritable bible et qui contient l'énoncé de conduite envers le public en général, les clients, les tribunaux et les confrères (Le May, 1981; Morency, 1979).

Un avocat qui commet des infractions à ces règles encourt la menace d'être poursuivi par le Barreau qui a toute autorité pour réprimander, suspendre ou rayer du Barreau celui qui a violé le code d'éthique de la profession (Law Society of Manitoba, 1981).

Aux Etats-Unis, le Barreau situe l'éthique professionnelle à deux niveaux, le premier regroupe des comportements considérés comme immoraux par la société en général tels que vol, chantage, escroquerie et fraude, tandis que le second se rapporte aux questions professionnelles telles que les relations entre collègues, les méthodes pour obtenir des clients et les conflits d'intérêt.

Des infractions répétées à ces règles telles que des comportements inacceptables envers les confrères, des procédures légales abusives dans le but de faire plus d'argent, tendent à diminuer la confiance du public en la profession légale et à affaiblir l'intégrité de l'administration de la justice (Morency, 1979). Pour Carlin (1966), elles seraient le résultat d'une formation inadéquate ainsi qu'un échec des écoles professionnelles dans leur tâche d'inculquer aux étudiants les valeurs et les normes de la profession juridique.

Dans les grandes villes, l'éthique professionnelle de l'avocat semble être reliée fortement à certaines variables telles que son statut au sein du barreau ou l'importance de la firme pour laquelle il travaille. Carlin démontre comment la grandeur et l'importance de la firme déterminent la nature de sa clientèle et le nombre de cours et d'agences avec lesquelles il est en contact. Ainsi son éthique professionnelle est en quelque sorte une fonction de sa clientèle; plus la firme est importante, plus l'avocat tend à s'identifier aux normes d'éthique de sa profession. En revanche, plus le statut de sa clientèle est bas, plus sa pratique sera instable, précaire et plus il sera tenté de violer les règles du Barreau car il est alors soumis à plus de pressions de la part de sa clientèle.

Selon Schur (1968) cette différence serait due au fait que la grande firme offre à l'avocat une bonne sécurité financière et un encadrement très fort, en retour de quoi il doit se conformer strictement aux règles dictées par son employeur, tandis que l'avocat solo a beaucoup moins d'encadrement, la nature même de son travail l'incite à traiter plus de causes pour activer le processus.

Herbert (1973) et Handler (1967) déclarent que cette différence dans l'observation des règles d'éthique est particulièrement le fait des grandes villes car dans les petites agglomérations, à cause de l'homogénéité du Barreau les violations aux règles d'éthique de la profession sont moins explicables et considérées comme beaucoup plus graves que dans les grandes villes. En fait, l'avocat d'une petite ville subit certaines pressions de la communauté, son indépendance est limitée par le fait qu'il est issu du milieu dans lequel il pratique et qu'il a été modelé par l'orientation régionale. Le fait de retourner dans sa communauté pour y pratiquer le droit, pour représenter les intérêts de groupes d'individus qu'il connaît de longue date vont encore renforcer ces sentiments. En second lieu, les contraintes économiques de survie et de succès dans la profession légale sont sans aucun doute assujetties à l'approbation de clients existants. Selon Landon (1977), les avocats de Springfield reconnaissaient qu'ils devaient prendre en considération les réactions possibles de la communauté et de leurs clients avant d'accepter de nouveaux cas ou de nouvelles affaires.

Les cours et les agences gouvernementales jouent, elles aussi, un rôle important dans l'éthique professionnelle de l'avocat. Plus le niveau de la cour est élevé (cour fédérale, cour d'appel), plus l'éthique professionnelle sera solide. Enfin, la pratique de l'avocat se passe la majorité du temps à son bureau et c'est là, hors de la vue du public, que les problèmes déontologiques se posent.

10. L'avocat et son client

A certains titres, cet aspect de la profession est fortement relié à l'éthique professionnelle en ce sens qu'il existe des normes très strictes réglementant les rapports de l'avocat avec son client. Au Canada, le code de déontologie de la profession énonce les dispositions suivantes:

- si un avocat envisage de confier une partie de son mandat à un autre avocat, il doit le dire à son client;
- un avocat ne peut communiquer directement avec le client d'un autre avocat quand il sait que ce client est représenté par un avocat;
- il ne peut endosser un chèque payable à son client sans autorisation écrite du client, et à la condition de le déposer à un compte en fidécomis;
- l'avocat n'est pas obligé de prendre une affaire;
- l'avocat ne peut représenter des intérêts opposés;
- il ne peut pas emprunter à un client de l'argent qu'il a perçu pour lui;
- il doit permettre à son client de prendre connaissance des documents constitués à son sujet et d'obtenir une copie de ces documents (Le May, 1981).

Rien ne s'oppose à ce qu'un avocat assume la défense d'un homme contre qui il plaidera. En revanche, il lui est formellement interdit d'accepter un dossier contre un ancien client. Egalement, il ne serait pas conforme à la morale qu'un avocat accepte un dossier mettant en cause un de ses anciens clients (Liebman & Hubert, 1974, p. 213).

De leur côté, les barreaux à travers le monde (Union internationale

des avocats, 1959) se sont mis d'accord pour définir d'une façon commune le code d'éthique de la profession en recueillant les diverses chartes des barreaux. Selon ces documents, le devoir de l'avocat est une interprétation objective du droit et une défense pleine et entière de son client. Si ces devoirs entrent en conflit avec d'autres fonctions telles que le maintien de la stabilité de la loi, la réforme législative, ou la défense d'un client qu'il sait coupable ou qui ne peut payer ses services légaux, l'avocat est tenu de se référer à la devise "sans aucune considération personnelle, je dois défendre le faible et l'opprimé".

Wardwell et Wood (1955-56) démontrent comment l'avocat est intéressé premièrement au cas, c'est-à-dire à la cause du client et non au client comme personne. S'il s'implique dans les problèmes émotionnels de son client ou s'il développe avec ce dernier une relation affective, qu'elle soit positive ou négative, il se rend incapable de lui rendre un service professionnel efficace. C'est pourquoi malgré les pressions du clients, l'avocat s'écarte de lui au moment de la défense en cour (Riesman, 1951-52); il lui faut faire montre de sa compétence, de ses connaissances, de sa fidélité et de son intégrité dans une défense pleine et entière (Sison, 1971). En cour, l'avocat doit s'en tenir à la procédure légale, à la présentation des arguments sans préjugés ni passion; il a l'obligation de démontrer les faits avec le maximum de clarté (Gaudeneer, 1974).

Le même argument se retrouve dans les relations professionnelles du médecin, du travailleur social, du psychologue pour n'en citer que quelques-uns. L'éthique les oblige à considérer le cas plutôt que l'individu comme le mettent

en évidence Briggs (1929-30) et Badway (1929-30) dans leurs études sur la distance sociale entre d'une part les avocats et les médecins et d'autre part les avocats et les travailleurs sociaux.

a) honoraires

Une dimension qui apparaît toujours dans l'étude de la relation avocat-client est celle des honoraires qui sont les frais encourus par l'avocat dans le conseil et la défense de ses clients (McKinnon, 1964; Anderson, 1960). Ici encore, le public est souvent étonné par le coût des honoraires qu'il juge souvent trop élevés. Pour Beaumier (1979), ces conflits seraient dus la plupart du temps à un manque de communication.

Dans presque tous les pays du monde, ces frais sont laissés à la discrétion de l'avocat sous un certain contrôle du Barreau. Batten (1980) déclare que les honoraires de l'avocat sont souvent fonction du niveau de vie qu'il veut ou doit maintenir. S'il pratique dans une grande ville, possède une clientèle prestigieuse et un style de vie en conséquence, il fixera des honoraires plus élevés que s'il pratique dans une petite municipalité.

A l'exception de cas particuliers, le code d'éthique des avocats canadiens stipule que des honoraires justes et raisonnables doivent tenir compte des facteurs suivants:

- expérience
- temps consacré à l'affaire
- difficulté du problème soumis
- importance de l'affaire
- responsabilité assumée
- caractère inhabituel ou rapidité du service
- résultats obtenus (Manitoba Legal Association, 1981; Le May, 1981).

La majorité du temps, les honoraires sont calculés à l'heure de travail. En Amérique du Nord, le tarif actuel va de \$50. à \$150. l'heure. L'avocat propose quelquefois un forfait pour la cause ou un pourcentage du montant récupéré. Il est d'ordre d'éthique dans plusieurs pays (Union Internationale des Avocats, 1959) que l'avocat ne peut poursuivre un client insolvable ainsi que cela se faisait dans l'ancien droit anglais (Barlow, 1970; Birks, 1960; Chroust, 1965; Pound, 1952). Il peut cependant recourir à plusieurs mesures pour recouvrer ses honoraires avant que la cause ne soit terminée. Elumberg (1979) analyse cette question à travers la théorie du "confidence game". Puisque les services prodigués sont intangibles, il court le risque de n'être pas payé, les services prodigués seront fonction de la valeur monétaire du délit, c'est pourquoi il veillera à entretenir un climat d'insécurité durant la durée de la cause pour inciter son client à payer. Ce dernier est parfois requis de payer d'avance ou par mensualités (par exemple avant chaque comparution en cour). A l'extrême, l'avocat impliquera la famille.

L'avocat doit prendre la défense de son client et ne peut se décharger de son obligation durant le processus. Il est tenu d'offrir ses services au maximum de ses capacités, à tel point qu'un client a le droit de se retourner contre son avocat s'il considère que sa défense n'a pas été intégrale. Certains cas se sont présentés dans lesquels des avocats ont été rayés du Barreau pour incompétence professionnelle et même Anderson (1960) rapporte le cas d'un avocat expulsé du Barreau à vie pour avoir exigé des honoraires exorbitants.

Certaines provinces canadiennes exigent que tout avocat inscrit au

Barreau contracte une assurance pour couvrir toute erreur ou omission qu'il pourrait commettre. Il en va de même pour les sommes d'argent qu'il encaissera ou gardera pour le compte d'un client (Manitoba Legal Association, 1981).

b) image

Un autre aspect intéressant des relations entre l'avocat, son client et/ou le public est l'image de la profession. Bien qu'il occupe un statut social très élevé dans la société (au 6e rang aux Etats-Unis avec un score de 89%) (Hodge, 1964), il ressort de diverses études que le public ne parvient pas à se faire une idée claire de ce qu'est un avocat. Sa perception va du défenseur de l'opprimé à l'individu "qui est en affaire pour effectuer des 'crocheries'". Il garde bien souvent de cette profession une "image vieillotte qui date du temps où l'avocat disposait d'une fortune personnelle et pouvait s'offrir le luxe de travailler en dilettante" (Boyer, 1976, p. 92).

Cette perception lacunaire aurait plusieurs causes. Pour Boyer, au contraire des médecins, il n'existe pas une représentation nationale des avocats d'où atomisation de la fonction et par voie de conséquence de l'image que l'avocat donne de lui-même.

Rueschmeyer (1969) étudie cette question en comparant deux professions qui occupent par ailleurs un haut statut social, la médecine et le droit. D'une part, la profession médicale repose sur des valeurs hautement prônées par l'ensemble de la société, à savoir la priorité de la santé par rapport à toutes les autres valeurs. Au chapitre de la compétence technique, la médecine se base sur des théories scientifiques concrètes, chaque changement au sein de la profes-

sion est dû à de nouvelles découvertes; la profession légale, elle, est plus complexe car la notion de justice à la base de la profession demeure très vague. Elle diffère selon les parties, les classes sociales, les groupes ethniques, les religions et ceci est la cause de bien des malentendus. De plus, la profession juridique est plus idéologique que scientifique, chaque changement est dû à des décisions de législation ou de cour; enfin, une grande partie de la compétence de l'avocat n'a aucun rapport avec ses connaissances légales. En dernier lieu, si l'on considère la clientèle une autre différence fondamentale apparaît, la demande pour les services médicaux est très inélastique car c'est la santé qui est en question tandis que la demande pour les services juridiques est avant tout fonction des valeurs qui prévalent dans les différentes strates de la société, sans compter que le coût élevé des services en augmente l'élasticité.

11. La publicité

Avant 1975, toute publicité était interdite au Canada pour les industries dites de services. Seules la manufacture, la vente et la distribution des produits pouvaient faire l'objet de publicité.

Ces contraintes s'appliquent également à la profession juridique car l'avocat ne peut pas paraître à la télévision pour son compte, il ne peut agir qu'en tant qu'analyste d'un événement. Dans les journaux, il ne peut publier que certains renseignements très précis tels que son nom et ceux de ses partenaires, ses titres, son adresse, ses heures de bureau. Ces règlements ont pour but de maintenir une juste concurrence au sein de la profession.

Sous la pression de divers groupes, notamment des hommes d'affaires et des associations de consommateurs, la question fut portée à l'attention du Conseil Economique du Canada qui recommanda l'amendement de la loi pour y inclure les services. La loi fut votée le 15 décembre 1975 et entra en vigueur le 1er janvier 1976 (Posluns, 1980; McKeown, 1977-78).

Durant les années qui suivirent, la controverse fut intense entre les tenants et les opposés à la publicité chez les avocats, les premiers étant surtout des membres de la communauté des affaires et les représentants des consommateurs, tandis que la quasi totalité des avocats demeuraient fortement opposés à la publicité.

Après plus de trois ans d'étude et plusieurs rondes de négociations organisées par l'Association du Barreau Canadien, on en vint à la conclusion qu'une certaine forme de publicité contrôlée par le Barreau peut être permise afin de faire connaître au consommateur le nom des avocats spécialisés dans un domaine particulier du droit (Marketing, 1979; Monopoli, 1978).

En 1979, la Law Society of Upper Canada rend publique sa nouvelle politique en matière de publicité. Pour la première fois, les avocats de l'Ontario peuvent annoncer jusqu'à trois spécialisations dans les pages jaunes de l'annuaire téléphonique parmi les rubriques suivantes définies par la Law Society of Upper Canada:

- | | | |
|--------------------------------|-----------------------|-------------------------|
| - pratique générale | - droit fiscal | - droit commercial, dé- |
| - droit immobilier, locataires | - droit administratif | biteurs et créanciers |
| et propriétaires | - immigration | - droit des mers et de |
| - testament, succession | - droit criminel | l'air |
| - divorce, droit de la famille | - droit civil | - relations de travail |
| | | - droits d'auteur |

une notice explicative au début de la section a pour but d'expliquer ces catégories. L'avocat qui désire participer à ce nouveau programme est tenu de suivre régulièrement les programmes d'éducation permanente mis sur pied par le Barreau (Finlayson, 1979; Monopoli, 1979).

Les règles de la société demeurent cependant très strictes puisque les avocats qui désirent participer à ce programme doivent s'en tenir aux rubriques définies par la Law Society of Upper Canada et participer aux cours de recyclage annuel mis sur pied par la société. Malheureusement, certaines spécialisations qui sont des secteurs importants de notre société n'y ont pas été incluses, notamment le droit de l'environnement, le droit du spectacle, le droit des pauvres, le droit municipal et la planification, le droit des pensions (Roseman, 1979).

Enfin, cette décision est essentiellement motivée par la volonté de s'en tenir purement à une publicité d'information puisqu'aucune publicité relative aux honoraires n'est tolérée. Seules les Barreaux du Manitoba et de l'Alberta ont jusqu'à maintenant adopté une certaine forme de publicité relative aux honoraires. Cela nous amène à faire la distinction entre la publicité informationnelle et promotionnelle. En théorie, la première devrait informer le public sur les services disponibles, tandis que la seconde aurait pour but de créer une demande pour ces services. En pratique il n'est cependant pas toujours facile de faire la distinction entre l'une et l'autre. Par exemple, une publicité purement informationnelle qui apparaît en première page d'un journal ou d'une revue peut dif-

ficilement être considérée comme purement informationnelle, et c'est là une réalité qui a été prise en considération par le Barreau de l'Ontario (Finlayson, 1979; Monopoli, 1978).

Behar (1977) soutient que ce contrôle serré exercé par le Barreau sur la profession légale contribue grandement à entretenir la confusion qui existe au sein du public face aux avocats. Il suggère quelques solutions qui permettraient de corriger cette lacune et qui donneraient au public la possibilité de mieux évaluer la profession et du même coup de faire un choix plus judicieux de l'avocat qu'il désire pour le défendre. Les principales recommandations portent sur les points suivants:

- a) l'éducation légale du public par le Barreau et le Ministère de l'Education, car "The modern consumer has to be brought up to think in legal terms".
- b) la télédiffusion de problèmes juridiques et la tenue de débats contradictoires.
- c) la réalisation d'études au sujet de la fiabilité, de la compétence et des efforts de l'avocat en matière de relations publique, de même que sa propension à favoriser les clients riches.
- d) l'établissement de contacts avec la population.
- e) l'établissement d'un système objectif de références légales.
- f) l'établissement de discussions entre avocats et profanes en matière juridique.

12. L'avocat et les classes sociales

Johnstone (1967) définit la fonction traditionnelle de l'avocat comme étant "To assist in the control and operation of the community process and authoritative decision". Si l'on s'en tient à cette définition, l'avocat est loin d'offrir à toutes les strates de la société pleine satisfaction, notamment en

ce qui concerne le coût, la qualité et la disponibilité des services. Bien que les Barreaux et les milieux d'enseignement affirment le contraire, la profession d'avocat n'est pas ouverte à n'importe qui, il en va de même en ce qui concerne la disponibilité des services car, ici encore, c'est à une pratique de classe que l'on a affaire.

Pour Herbert (1973), ceci vient du fait que la majorité des avocats sont issus des classes moyennes et qu'ils reçoivent une formation professionnelle en conformité avec les standards de la classe moyenne, c'est-à-dire axés sur le monde des affaires. La plus grande partie des clients de l'avocat sont les grandes entreprises et c'est la raison pour laquelle l'éducation doit servir les intérêts en place, rares sont les institutions d'enseignement qui offrent des cours axés sur le changement social.

En second lieu, le fait que les avocats établissent des stratégies pour le bénéfice de ceux qui les consultent et que les tribunaux appliquent des remèdes à ceux qui les utilisent signifie que ceux qui peuvent commander des conseils juridiques sont dans une bien meilleure position de voir leurs intérêts servis que ceux qui n'ont pas les moyens. Il n'est donc pas surprenant que l'intérêt du monde des affaires ait plus d'attention légale que les intérêts personnels car pour s'assurer une sécurité financière, les avocats doivent développer des stratégies qui servent le monde des affaires et les grandes compagnies sont une source de revenu plus stable que les clients occasionnels pour lesquels les honoraires sont relativement bas et quelquefois difficiles à percevoir (Landon, 1977).

L'utilisation des services d'un avocat a été traditionnellement marginale dans les classes inférieures. Certains allèguent que ces dernières ont moins be-

soin de services légaux parce qu'elles participent moins à la vie économique de la société, qu'elles ne possèdent aucun bien immobilier. En fait, le problème est plus complexe car c'est la nature de leurs besoins qui diffère et l'avocat qui est membre d'une strate supérieure de la société pourra difficilement comprendre les problèmes de bien-être social, de logement, de chômage qui confrontent l'ouvrier, ils sont d'autant plus pénalisés que le système est fait pour servir les classes privilégiées. En second lieu, le coût prohibitif des services contribue à en rendre la demande inélastique au sein des classes ouvrières. Enfin, il existe pour elles une grande difficulté à reconnaître un problème légal. Selon Marks (1971), ce que les pauvres appellent problèmes légaux sont uniquement ceux qu'ils partagent avec les autres classes de la communauté et pour lesquels il existe des précédents. Ils ne voient pas la loi se rapporter aux problèmes propres à leur classe pour la plupart axés sur le besoin d'une distribution plus équitable des biens et services de la société et qui nécessiteraient une révision totale des règles légales actuelles. Cette non-conscience du droit est encore renforcée par les agences de bien-être social pour qui les pauvres n'ont que des problèmes mais pas de griefs (Carlin et Howard, 1972).

Ainsi, pour la classe inférieure c'est le problème de conscience du droit dans un système où la demande pour les services est laissée à l'initiative du client (Landon, 1977).

Une tentative de rendre le droit plus accessible à tous s'est manifestée au cours des dernières décennies en Amérique du Nord et cette expérience nécessite qu'on s'y arrête plus longuement. (Ribordy, 1977).

13. L'aide juridique

L'assistance judiciaire telle que nous la connaissons est un programme institué pour prodiguer des services légaux aux citoyens de condition modeste (Griffith, 1980), car c'est un principe reconnu par les gouvernements démocratiques que tous les hommes sont égaux devant la loi et que personne ne doit être privé des services d'un avocat à cause de sa pauvreté (Comité Canadien de la Réforme Pénale et Correctionnelle, 1969).

Traditionnellement, l'aide juridique relevait de la charité publique et était imposée aux avocats stagiaires (Martens, 1980); aujourd'hui, elle est devenue un secteur d'activité importante du Barreau qui en contrôle le fonctionnement. Tel n'a pas toujours été le cas car à ses débuts l'aide juridique rencontra une forte opposition de la part du Barreau qui voyait là un danger de socialiser la profession juridique (Bellow, 1979).

Denti (1980) reconnaît les principales fonctions suivantes à l'assistance judiciaire: c'est en premier lieu un instrument qui sert à égaliser la position des parties dans un procès car elle procure une défense aux parties économiquement faibles sans que ces dernières aient à en payer les frais. En ce sens, elle est issue de la tradition de l'Etat libéral basée sur l'aide d'avocats qui gardent leur autonomie.

L'assistance judiciaire peut également être un moyen de résoudre les problèmes qui vont au-delà d'un seul individu, en l'occurrence les exigences propres aux classes défavorisées. Elle devient alors l'un des éléments d'un programme d'assistance globale telle que l'établissement des legal centers dans le cadre du Antipoverty Program mis sur pied aux Etats-Unis entre 1964 et 1974.

Enfin, l'assistance judiciaire peut aussi prendre la forme d'une délégalisation du droit dans laquelle la défense du pauvre ne relève pas seulement de la justice. Les boutiques de droit françaises où l'avocat n'est qu'un élément du système en sont un bon exemple.

Aux Etats-Unis, l'assistance judiciaire ne date pas d'hier, elle a été importée d'Allemagne au cours du XIXe siècle pour aider les immigrants allemands. Elle fut fondée en 1876 et portait le nom de Deutscher Rechtsschutz Verein (Pipkin, 1979). Lorsque, vers la fin du siècle la vague d'immigration allemande se termina et que l'association perdit de son importance, son directeur Von Briesen alléguant que "l'aide légale est contre-révolutionnaire car elle protège la classe au pouvoir en gardant les pauvres satisfaits" (Pipkin, 1979, p. 188), réussit à en faire passer l'idée à la société anglo-saxonne qui craignait le marxisme. En 1896, le Rechtsschutz Verein devint The Legal Aid Society qui connut une certaine expansion durant les vingt années qui suivirent; en 1917 le programme fut suspendu faute de fonds.

Au Canada, l'assistance judiciaire est mise sur pied pour chaque province ou territoire. Certains programmes sont conclus en vertu d'une entente fédérale-provinciale dans laquelle Ottawa procure une certaine aide financière. D'une manière globale, on y retrouve trois modèles distincts:

- 1) le modèle Judicare dans lequel les services sont procurés en majorité par des avocats du secteur privé qui facturent leurs honoraires au programme. Ce système est en vigueur au Nouveau Brunswick, au Yukon, en Alberta et dans les Territoires du Nord-Ouest.

- 2) le modèle des avocats permanents selon lequel les services sont fournis par des juristes salariés à l'emploi du gouvernement, par des cliniques, ou par des sociétés d'assistance judiciaire. Ce modèle a été établi à l'Île du Prince Edouard et en Nouvelle Ecosse.
- 3) le modèle mixte qui est une combinaison des deux précédents existe à Terre-Neuve, au Québec, au Manitoba, en Saskatchewan, en Colombie Britannique; (Griffith, 1980) en Ontario le système est un peu différent étant donné qu'à Toronto les avocats de service sont des salariés alors que dans les autres parties de la province on trouve cette fonction exercée par des avocats du secteur privé (Canada, 1981).

Le régime ontarien d'aide juridique a été instauré en 1951. Suivant ce premier programme, les avocats servaient à titre gratuit et étaient remboursés de leurs déboursés à même un fonds créé spécialement à cet effet. En 1963, le Procureur Général de l'Ontario nomma un comité chargé d'étudier la question qui recommanda l'instauration d'un nouveau plan en matière civile et criminelle subventionné par le gouvernement provincial et dont l'administration serait confiée au Barreau de l'Ontario. Suivant ce programme, l'avocat collaborant à l'aide juridique recevrait 75% de ses honoraires normaux. Le nouveau plan fut accepté en juin 1966. Sa structure veut qu'il y ait 47 directeurs généraux responsables devant le directeur provincial qui est lui-même secrétaire du comité d'aide juridique du Barreau et responsable de l'administration correcte du régime devant le Barreau.

Tous les avocats membres réguliers du Barreau de l'Ontario peuvent

demandeur au directeur régional d'être inscrits sur les listes civiles et criminelles de la région pour autant qu'ils aient un bureau et une clientèle établis dans la dite région. Actuellement, le barreau rémunère tous les avocats au même tarif pour un type d'affaire donné, que ce soit devant la cour provinciale ou devant une cour de comté. L'avocat recevra cependant des honoraires plus élevés s'il plaide aux causes graves par rapport aux causes moins sérieuses. Ce barème s'étend à un grand nombre d'infractions sans toutefois tenir compte de la longueur du procès. De même, il prévoit une rémunération plus élevée pour les avocats ayant l'équivalent de quatre années de pratique en matière criminelle ou civile; ces avocats accèdent alors au second niveau d'honoraires. Les avocats qui ont les qualités requises pour accéder au second niveau et qui en plus possèdent un total de dix années d'expérience devant les tribunaux sont rémunérés au tarif du troisième niveau. Enfin, le barème comporte une rémunération pour les heures de préparation d'un dossier et prévoit une augmentation moyenne de 20% pour les avocats qui oeuvrent dans le cadre des certificats d'aide juridique et qui font fonction d'avocats de service.

Outre la participation des avocats de pratique privée, le Barreau a mis sur pied des cliniques juridiques communautaires indépendantes qui sont des services de consultation et qui dispensent également des services en matière de justice pour les jeunes. Ces bureaux ont pour tâche de mettre les citoyens au courant de leurs droits et de leurs obligations. En plus des cliniques communautaires, certaines permanences d'avocats offrent des services, des conseils et aident les requérants à remplir les formules de l'aide juri-

dique. Il faut aussi noter l'établissement dans cinq universités ontariennes de sociétés d'aide juridique aux étudiants qui ont le statut de clinique juridique et qui fournissent des services aux étudiants et aux citoyens des communautés environnantes.

Dans le Nord de l'Ontario, en raison de l'immensité du territoire, l'on vient en aide aux personnes des régions éloignées par l'établissement à la fois de services d'appels téléphoniques à frais renversés à destination du bureau du directeur général et par une allocation de coupon de voyage. Enfin, un avocat de service doit précéder de quelques jours l'arrivée des cours ambulatoires dans les régions éloignées afin d'effectuer un examen préalable des affaires civiles et criminelles, de trancher la question de l'admissibilité et de représenter tout requérant bénéficiant de l'aide sociale au même titre que si celui-ci s'était vu délivrer un certificat d'aide juridique (Groupe de travail chargé de la mise en oeuvre de l'information et de la statistique juridique (GMO) Service juridique du Canada 1979/1980, Ottawa, avril 1981).

En général, les critères financiers d'admissibilité à l'aide juridique sont fondés sur le revenu, les biens, l'endettement, les obligations alimentaires et autres obligations financières.

En Ontario, les critères sur la base desquels on détermine le besoin des requérants ont été établis par le ministère des Services Sociaux et Communautaires. Sont éligibles, les célibataires qui ont un revenu maximum de \$5,832. Pour une famille de 4 personnes, le revenu maximum est de \$12,960.

(The Globe and Mail, January 18, 1982 p. 13). Cela se situe bien en-dessous des seuils de pauvreté établis par le Conseil National de Bien-Etre Social, Statistique Canada et le Comité du Sénat sur la Pauvreté (Canada, Conseil National du Bien-Etre Social, mesure de la pauvreté, les seuils de la pauvreté de 1981, Ottawa, 1981). Les moyens financiers ne constituent toutefois pas le seul critère d'admissibilité, la demande sera refusée si la Commission considère qu'en regard de l'art 39A et B (ii - vii reg.) l'individu n'a pas le droit à l'aide juridique (Canada, Aide Juridique 1981. Statistique Canada, 1981).

Même en tenant compte de ces restrictions, en 1981 l'Ontario a dépensé un total de \$36,600,000 soit \$4.28 par habitant pour un total de 11,007 applications dont 26% ont été rejetées. 70% à 80% de cette somme a été versée aux avocats du secteur privé. Donc, tout en ne s'adressant qu'à une très faible minorité de la population car moins de 5% de la population se trouve au-dessous du seuil de la pauvreté, l'aide juridique coûte la coquette somme de \$350. par application. Le coût par cas en Ontario se situe néanmoins dans la moyenne nationale car si l'on en croit les statistiques, l'aide juridique coûterait \$550. en Nouvelle Ecosse, \$447. en Saskatchewan, \$235 en Colombie Britannique (Globe and Mail, January 18, 1982, p. 13; Statistique Canada, 1981).

Conclusion

Dans les sociétés de tradition libérale, la loi apparaît dans le processus de codification des comportements acceptés car elle n'agit pas seulement comme un moyen de résoudre les conflits intergroupes ou interpersonnels, mais également comme règle de conduite.

Selon Rapoport (1975), si dans les sociétés démocratiques la loi a pour but de réduire les conflits intrasociaux, elle peut être interprétée selon trois différents modèles:

a) comme une bataille où chaque adversaire essaie d'éliminer son opposant en le rendant physiquement inapte à se battre (animaux, sociétés primitives, bandes) ici la loi contribue à réduire l'incidence des batailles;

b) comme un jeu où chaque parti doit résoudre ses conflits à travers une certaine procédure, les "règles du jeu". Le but n'est pas d'éliminer purement et simplement son adversaire mais de s'assurer une suprématie en observant certaines règles (bridge, échecs, guerres européennes aux 18e et 19e siècles qui se passaient au niveau des chancelleries);

c) enfin, comme un débat où il s'agit d'amener l'adversaire à voir les choses d'une manière différente.

En fait, les procédures légales des sociétés libérales démocratiques sont plus près de la théorie des jeux. En principe, elles devraient être conduites sous forme de débat, mais à cela il manque l'essentiel, la même idée fondamentale sur la dispute.

Cette conception traditionaliste et conservatrice du droit est remise en question dans certains pays d'Europe spécialement par les écoles allemande et italienne qui prônent la théorie marxiste selon laquelle la société n'est pas un tout harmonieux avec des besoins définis dans un objectif de totalité des individus qui la composent, avec des institutions pour la servir, mais une arène de lutte constante dans laquelle un groupe ou un autre est au pouvoir. Le groupe au pouvoir organise les institutions selon les besoins de sa classe, son but principal étant de préserver sa position dominante. Ainsi, dans la conception de Marx, l'Etat est un instrument de répression dans les mains de la classe au pouvoir (Rapoport, 1975).

Depuis la crise de l'énergie de 1973, une crise économique ayant à peu près la même magnitude que celle des années 30 secoue le monde occidental. Selon les experts, elle se prolongera jusqu'en 1985. La profession d'avocat s'est développée grandement avec la surchauffe économique, l'obsolescence administrative et l'inflation juridique, par l'accroissement du nombre de finissants mais encore bien plus par la spécialisation et l'ouverture de nouvelles positions.

Mais le droit est arrivé à un niveau d'inflation irréversible et l'avocat doit se surspécialiser pour en contrôler des bribes. L'informatique aidant, la profession va devenir de plus en plus technocratique. Déjà, les firmes spécialisées en recherche d'information légale commencent à apparaître, les collèges et CEGEP forment des spécialistes en techniques auxiliaires de la justice, les universités suivront bientôt en surspécialisant leurs finissants.

Le côté traditionnel de la pratique, celui du plaideur dans un système d'adversaire sera bientôt du passé car les deux parties communément informées vont opter pour le marchandage de plus en plus poussé; les cours posséderont leurs terminaux d'ordinateur et les juges n'auront plus guère besoin d'imagination pour imposer leurs sentences.

En ce qui concerne les actes de transfert de propriété, de divorce, de testament et autres travaux généraux habituellement effectués par l'avocat traditionnel, les bureaux spécialisés vont enregistrer directement les demandes des individus.

Les boutiques de droit vont faire une apparition de plus en plus courante dans les supermarchés suivant ainsi l'exemple des bureaux chargés de la préparation des déclarations d'impôt ou des cliniques dentaires. La clientèle ne s'adressera plus à l'avocat en tant qu'individu, mais viendra y chercher la résolution d'un problème. Les grandes firmes ont du reste déjà prévu ce changement en dépersonnalisant le client pour traiter la cause légale.

Les grandes corporations commerciales et les gouvernements possèdent leurs conseillers juridiques. L'avocat salarié va supplanter celui qui est en pratique privée et, dans un avenir très proche, les services sociaux de toutes sortes auront leurs avocats comme ils ont déjà leurs travailleurs sociaux, psychologues, psychiatres et autres spécialistes.

Viendra le temps des consultations télévisées des "do-it-yourself" informatisés. Le droit ne devenant plus qu'un outil, il suffira d'apprendre le mode d'emploi.

Mais enfin, ces futuribles ne sont que des prospectives d'une société post-industrielle car hors des grandes métropoles, la profession d'avocat demeure ce qu'elle fut, le notaire d'antan à la disposition de la communauté subsiste toujours.

Cette longue introduction sur la profession d'avocat et les multiples facettes mises en évidence par les recherches nous engagent maintenant à l'étude plus spécifique d'une petite ville du Nord de l'Ontario qui fête ses cent ans d'existence.

Pour cadrer notre champ d'investigation et éviter les pièges des démarches en éventail, les hypothèses suivantes nous guideront dans notre étude.

Hypothèses

A la suite de cette analyse des multiples études faites sur les avocats de par le monde, nous retiendrons les hypothèses suivantes pour notre étude socio-historique. La plus grande partie d'entre elles sont issues de la recherche de Landon (1977) si bien que la présente étude peut être considérée comme une réplique de celle effectuée dans une communauté moyenne aux Etats-Unis.

Comme nous le verrons ci-dessous, cette recherche a une orientation socio-historique et tentera de contrôler les hypothèses à l'aide de documents plutôt qu'au moyen d'instruments de recherche traditionnels tels que le questionnaire.

- 1) le nombre d'avocats travaillant dans une région évolue proportionnellement à la population;
- 2) le nombre d'avocats travaillant dans une région évolue proportionnellement à l'économie;
- 3) plus la population augmente et plus la situation économique est favorable, plus le nombre d'avocats augmente et plus la pratique se structure;
- 4) dans les petites communautés, la pratique du droit se fait individuellement; plus la communauté s'agrandit, plus la pratique se fait en associations et en firmes;
- 5) plus la ville est grande, plus complexe et diversifiée sa structure économique, plus la profession légale est susceptible de se spécialiser;

- 6) plus la ville est grande, plus complexe et diversifiée sa structure économique, plus les firmes tendront à être grandes;
- 7) plus la ville est grande, plus complexe et diversifiée sa structure économique, plus la profession légale devient stratifiée;
- 8) dans une ville de taille moyenne, le barreau local est le produit de la communauté et de la région, il reflète donc l'orientation régionale ou locale;
- 9) dans une ville de taille moyenne, le barreau reflète la composition ethnique, raciale et religieuse de la communauté. Toutefois, il est issu de la strate supérieure de chaque groupe;
- 10) dans une ville de taille moyenne, la profession légale est intégrée à la communauté par la participation à des activités non professionnelles, politiques, religieuses, volontaires, etc...
- 11) dans une ville de taille moyenne où il existe une stratification limitée du barreau, on retrouve un degré de cohésion sociale et de solidarité relativement élevé; mais ce degré de cohésion sera basé plus sur les valeurs économiques (business) prévalant au sein de la communauté que sur les valeurs et les normes propres à la profession;
- 12) dans une ville de taille moyenne, l'avocat exerce une sorte d'influence politique sur sa communauté simplement par des actions qui sont normales et nécessaires à son statut professionnel et à son bien-être.

- 13) de tout temps, la profession d'avocat est liée aux partis politiques, l'avocat en tire sa clientèle, et l'implication politique est un tremplin aux titres honorifiques (C.R.) et à une carrière dans la magistrature;¹
- 14) Avec le développement des services, un nombre toujours croissant d'avocats deviennent des salariés, et la profession traditionnelle se retransmet de plus en plus dans des chasses gardées.

¹ Le terme magistrature est pris dans son sens le plus large et englobe la judicature.

Méthode de recherche

L'étude du développement de la profession d'avocat à Sudbury comporte deux volets, l'un historique de 1891 à 1981, et l'autre sociologique porte sur les avocats en 1981.

Pour l'étude historique, nous tenterons à l'aide de documents, d'établir la liste de tous les avocats ayant oeuvré dans la région, d'en découvrir certaines particularités sociologiques, date d'examen du barreau, sexe, groupe ethnique, durée de la pratique, participation à la vie politique comme candidat défait ou élu aux élections fédérales, provinciales et municipales, orientation professionnelle vers la pratique publique comme juge, procureur, employé du gouvernement, type de pratique privée en solo, duo, trio et en firme, structure et évolution des firmes.

D'après les hypothèses posées, l'évolution de la profession se ferait parallèlement à l'évolution de la population et à l'évolution économique, c'est pourquoi nous tenterons d'établir l'évolution de la population et nous construirons des indices économiques de l'évolution de la région. La comparaison de ces indices d'évolution de la population et du nombre d'avocats se fera de façon graphique et statistique, notamment par l'utilisation de l'analyse de régression et des séries temporelles.

Pour l'étude sociologique des avocats en 1981, nous tenterons au moyen de documents de recueillir le maximum d'informations telles que date d'examen du Barreau, sexe, groupe ethnique, affiliation politique, possession du titre

de Conseiller de la Reine, type de pratique, spécialisation, adhésion au programme d'aide juridique, nombre de causes de l'aide juridique défendues, localisation géographique de l'étude, succursales établies dans les régions périphériques, utilisation des pages jaunes du bottin téléphonique, participation comme membre du conseil d'administration des entreprises, compagnies et institutions de la région.

En plus de l'établissement de ces données à l'aide de documents, nous compléterons les dossiers par l'interview d'un échantillon d'avocats selon qu'ils travaillent en pratique individuelle (solo), en association avec un collègue (duo) et en firme de plus de trois partenaires (firmes) afin de savoir ce qu'il en est de l'accès à la profession (études universitaires, examen du Barreau, cléricature), de l'origine géographique et ethnique, de la pratique professionnelle (solo, association, firme), de l'organisation de l'association (division senior, junior, employé, clerc), de la spécialisation, des honoraires, de la participation au programme d'aide juridique, de la publicité, de la clientèle ainsi que de leurs connaissances sur l'évolution historique de la profession à Sudbury. Ces interviews se feront d'une façon non directive afin d'accumuler un maximum d'informations qualitatives car il a été démontré dans de multiples recherches que les avocats détestent les questionnaires, qu'ils y répondent très rarement (moins de 10%) et qu'ils sont plus que sollicités par des enquêtes¹. Une relation moins formelle devrait donner des résultats plus satisfaisants.

Toutes ces informations seront colligées dans un dossier personnel

¹ Même le très conservateur Financial Post s'est vu forcé d'abandonner une recherche entreprise récemment et se fier au Canadian Law List. (F.P. 500, 1982).

établi pour chaque avocat pour être ensuite codifiées et traitées par ordinateur. A la fin de la recherche, les dossiers seront détruits afin que toutes les données demeurent confidentielles.

Sudbury

La ville de Sudbury qui est le plus grand centre minier du Canada est construite sur un site géologique unique au monde, c'est-à-dire sur un bassin de quelques 37 miles de longueur sur 17 miles de largeur qui aurait été formé voilà des millions d'années par la chute d'un météorite.

La ville doit son développement à la découverte des riches gisements de nickel au cours du XIXe siècle. Cette découverte remonte à 1855 par Salter qui était chargé par la Commission des Terres de la Couronne de faire un relevé de la région ontarienne située entre le Sault-Ste-Marie et le lac Nipissing. Ce n'est toutefois que trente ans plus tard, à la construction de la voie de chemin de fer Pacifique-Canadien que commença l'exploitation de la mine Murray et la municipalité fut établie en 1883 (Ribordy, 1980).

Selon le recensement de 1981, la population de Sudbury se monte à 91'917 habitants et celle de la municipalité régionale à 159'980 habitants. Les deux sexes sont représentés presque à parts égales puisqu'on y retrouve 49.87% d'hommes contre 50.13% de femmes. Cette population est distribuée approximativement de la même façon dans tous les groupes d'âge.

L'industrie minière ayant toujours attiré un grand nombre d'immigrants, la population sudburoise est composée d'un large éventail de groupes ethniques dont les plus importants sont reportés à la table 1.

Table 1

Composition ethnique de la population de Sudbury en pourcentage

Groupe ethnique	%
Français	37.40
Britanniques	36.70
Italiens	6.60
Ukrainiens	3.60
Allemands	3.20
Polonais	1.90
Autres	10.60

Du point de vue économique, Sudbury demeure une ville mono-industrielle basée sur l'extraction et la transformation du nickel. Les deux grandes compagnies minières, Inco et Falconbridge, occupent à elles seules 15'000 employés, soit 29% de la population active de la municipalité régionale. Une certaine industrie secondaire est entrain de se développer, toutefois fortement axée sur le secteur minier. Enfin, l'industrie des services y est assez importante, notamment au niveau des services gouvernementaux provinciaux et fédéraux.

Sudbury possède un système complet d'enseignement bilingue français-anglais. Outre le système élémentaire qui compte 129 écoles, on y trouve 23 écoles secondaires, un collège communautaire et une université bilingue qui est la seule du nord-est ontarien.

Bien que toutes les églises soient représentées dans la communauté, l'Eglise catholique est de loin la plus importante en raison des importantes populations d'origine française, italienne et irlandaise.

A cause de la forte concentration de mineurs, la tendance politique de la communauté est néo-démocrate, cependant les membres des autres partis font carrière au provincial et au fédéral (Municipalité régionale de Sudbury, 1981).

DE LA FONDATION DE SUDBURY A 1981

Introduction

Cette étude historique de la profession d'avocat à Sudbury de 1891 à 1981 est avant tout l'histoire économique de la ville et son impact sur l'évolution du barreau local. Les indices de développement économique de la région utilisés dans cette étude sont l'évolution de la production et du prix du nickel, l'évolution du nombre de titres immobiliers enregistrés dans le district,¹ ainsi que la population du district à chaque recensement.

La population des avocats travaillant à Sudbury a été divisée selon la pratique car les études empiriques démontrent que plus la région évolue au point de vue économique, plus les avocats ont tendance à se regrouper en firmes de plus en plus grandes.

Chacune des variables mentionnée ci-dessus sera analysée dans une perspective d'évolution historique afin de déceler leur impact sur le nombre d'avocats et sur la structuration professionnelle. En second lieu, l'étude s'intéressera à l'évolution des associations, à leur genèse, et à leur interprétation, à l'implication des avocats dans le monde politique et au passage de la pratique privée au monde de la magistrature.

¹ Seul le nombre de titres enregistré a été utilisé ici. Il serait peut-être nécessaire de faire des études historiques plus poussées au bureau d'enregistrement afin d'obtenir des mesures plus précises sur le marché de l'immobilier.

1. Population

L'étude de la population de Sudbury au XIXe siècle est des plus complexes car Sainte-Anne-des-Pins existait avant la fondation de la ville. Un nouveau peuplement s'y établit provisoirement avec la construction du chemin de fer Pacifique Canadien qui employait près de 4'000 ouvriers. Mais cette population était des plus mobiles, changeant de domicile avec l'avance des travaux. Ce n'est qu'en 1886, lorsque l'exploitation minière débuta, que de petites communautés s'établirent dans le bassin minier. Il faut aussi noter qu'à la même époque commençait l'exploitation forestière de la région amenant avec elle une autre population mobile, celle des bûcherons et des draveurs. Mais ce n'est qu'à partir du recensement de la population de 1901 que les données démographiques sont fiables (Census of Canada, 1961, Vol. 1, pt. 1, Population historical, pp. 6-53).

Pour ce qui est de la variable population dans cette étude, il a été utile de choisir le district de recensement de Sudbury afin de couvrir la région toute entière car le cadastre de Sudbury enregistre les actes de tout le district. Cela recoupe en quelque sorte le district judiciaire. Les mêmes données ont été utilisées par Stelter (1974) dans son étude sur le développement minier de la région, cela permettra d'établir des comparaisons.

Cependant, en ce qui concerne le nombre d'avocats travaillant dans la région, seuls les avocats inscrits à Sudbury ont été considérés, ceci afin d'avoir une continuité de 1891 à 1981. Il peut y avoir une sous-représentation entre 1881 et 1911 en raison de l'établissement d'un ou deux avocats

hors de la ville de Sudbury, d'avocats ambulants du district de Nipissing et/ou du district de Sudbury et même d'Ottawa, de Toronto ou des municipalités du Grand Nord qui venaient sporadiquement traiter des affaires à Sudbury dans une étude provisoire.

Pour des raisons de fiabilité des données, l'analyse statistique de l'évolution de la profession commence en 1901, année du recensement où le nombre d'avocats (4) est raisonnablement élevé par rapport à la population (16'103) et au nombre de titres estimés (742). Dans la table No 1, les années antérieures ne sont données qu'à titre d'information. De même, les populations entre les années de recensement ainsi que pour les années 1977 à 1980 (1981 étant année de recensement) ne sont que des évaluations, néanmoins elles sont nécessaires à l'établissement des courbes rapportés ci-après.

La population du district de Sudbury a augmenté de 1901 à 1971, après quoi elle s'est mise à diminuer. Cette augmentation est linéaire jusqu'en 1951 avec une augmentation d'environ 40% d'un recensement à l'autre; elle s'accroît entre 1951 et 1961 avec une augmentation de 50%. La courbe s'aplatit régulièrement entre 1961 et 1971, années durant lesquelles on perçoit une croissance de près de 20%. Enfin, la tendance est à la baisse à partir de 1971 alors que le district perdra 10'225 habitants, soit 5%. La croissance du district est liée avant tout au développement de la ville et de la communauté régionale de Sudbury, au développement de l'industrie minière, de quelques petites industries secondaires et des services. Ce développement s'est maintenant stabilisé car la crise de l'industrie du nickel et surtout la grève de 1978 ont provoqué l'exode de plus de 1'000 familles.

Table 2

Distribution chronologique de 1891 à 1981, de l'enregistrement des actes immobiliers, du nombre d'avocats, de la population, du tonnage de nickel extrait, du prix mondial du nickel en \$U.S. et de la vente de la produc-
pour le district et la municipalité de Sudbury

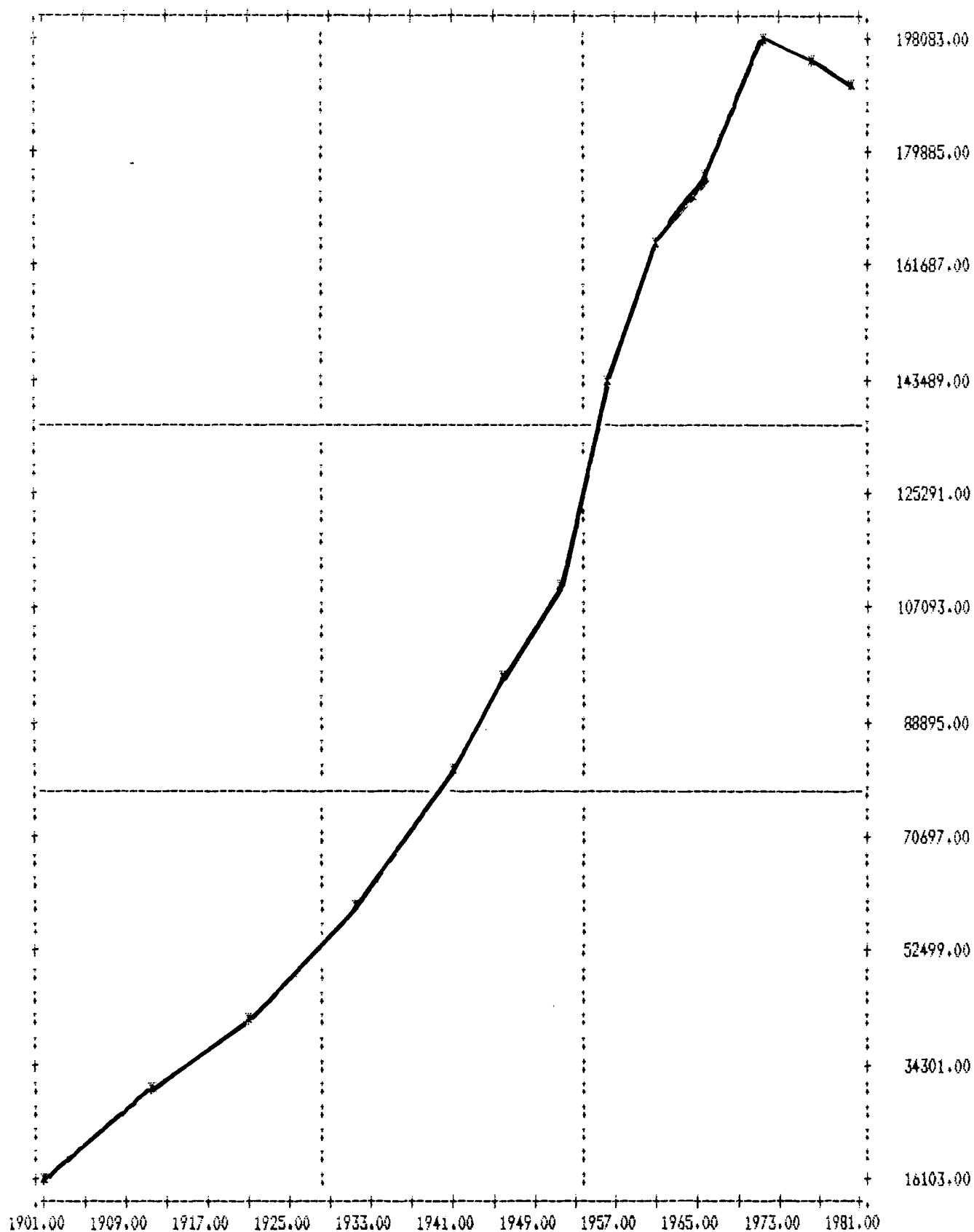
Date	Actes	Nb Av	Nb Solo	Nb duo	Nb Trio	Nb firme	Pop. Dist.	Ton. métr. nick.	Prix \$US nick.	Prod. vendue \$US M.
1890	0	0	0	0	0	0		1614		
1891	222	2	2	0	0	0	8264	1954	1100	2149
1892	274	3	3	0	0	0		1888	1500	2832
1893	326	3	3	0	0	0		1499	1015	1521
1894	378	4	2	2	0	0		2331	772	1799
1895	430	3	3	0	0	0		2100	463	972
1896	482	3	3	0	0	0		1767	761	1344
1897	534	2	2	0	0	0		1813	763	1383
1898	586	4	4	0	0	0		2525	761	1921
1899	638	4	4	0	0	0		2505	700	1823
1900	690	4	4	0	0	0		3211	1100	3532
1901	742	4	4	0	0	0	16103	4028	1210	4873
1902	794	7	7	0	0	0		5393	772	4169
1903	846	8	5	0	3	0		6348	880	5586
1904	898	9	5	4	0	0		4302	880	3785
1905	950	10	6	4	0	0		8657	880	7613
1906	1002	9	5	4	0	0		9784	880	8609
1907	1054	8	4	4	0	0		9647	990	9550
1908	1106	8	4	4	0	0		8675	990	8588
1909	1160	12	4	8	0	0		11921	880	10490
1910	2249	12	4	8	0	0		16906	880	14877
1911	2474	8	2	6	0	0	29778	15466	880	13610
1912	2120	8	2	6	0	0		20407	880	17958
1913	2382	9	1	8	0	0		22638	837	18948
1914	1836	11	2	6	3	0		20755	912	16955
1915	1476	11	3	8	0	0		30930	910	28164
1916	1954	11	3	8	0	0		37534	1080	40536
1917	1621	12	4	8	0	0		38005	1212	46062
1918	2134	13	5	8	0	0		41750	882	36823
1919	1751	13	5	8	0	0		19653	926	18198
1920	1549	13	7	6	0	0		26109	948	24751
1921	1667	15	7	8	0	0	43029	7498	904	6778
1922	2018	16	8	8	0	0		13796	793	10940
1923	2128	16	6	10	0	0		24287	595	14450
1924	1942	15	9	6	0	0		27740	661	18336
1925	1967	14	8	6	0	0		33501	749	25092
1926	2019	14	8	6	0	0		29807	771	22981
1927	2344	16	8	8	0	0		30299	771	23360
1928	2061	19	11	8	0	0		45185	771	34837
1929	2908	20	10	10	0	0		51616	771	39795
1930	2950	19	11	8	0	0		47733	771	36802
1931	3919	19	11	8	0	0	58251	29785	771	22964
1932	1726	19	11	8	0	0		13756	771	10605
1933	1270	20	12	8	0	0		37768	771	29119
1934	1424	22	14	8	0	0		58371	771	45004
1935	1262	18	14	4	0	0		62851	771	48458
1936	1065	16	10	6	0	0		76992	771	59360
1937	1240	16	10	6	0	0		101963	771	78613
1938	1116	19	13	6	0	0		95510	771	73638
1939	1268	21	13	8	0	0		102561	771	79074

Table 2 (suite)

1940	12332	23	17	6	0	0		111385	771	85877
1941	1193	23	17	6	0	0	80815	128040	771	98718
1942	3204	22	16	6	0	0		129415	694	89814
1943	3030	23	17	6	0	0		130670	694	90684
1944	4298	18	14	4	0	0		124582	694	86459
1945	4541	18	14	4	0	0		111196	694	77170
1946	5941	18	12	6	0	0	95205	87149	771	67191
1947	5849	21	12	6	0	0		107617	771	82972
1948	6028	18	12	6	0	0		119411	805	96123
1949	6726	18	12	6	0	0		116745	881	102852
1950	7910	21	12	6	0	0		112181	987	110722
1951	6619	23	9	8	6	0	109590	125103	1190	148872
1952	8234	25	6	10	9	0		127512	1245	158752
1953	9437	27	6	12	9	0		130355	1320	172068
1954	9922	28	7	12	9	0		143343	1332	190932
1955	11522	34	8	10	3	13		146202	1444	211115
1956	12439	36	8	12	3	13	141975	152022	1436	218302
1957	12177	33	6	12	6	9		160931	1631	262478
1958	11543	36	8	14	6	8		115342	1631	188122
1959	12560	43	7	14	6	16		157818	1631	237401
1960	13117	47	10	10	12	15		182933	1631	298363
1961	14405	55	11	12	12	20	165862	178005	1711	304566
1962	16196	57	12	10	16	20		151120	1761	266122
1963	15558	65	11	16	18	20		135251	1741	235471
1964	14366	69	13	16	16	25		147048	1741	256010
1965	13147	68	14	18	12	24		173529	1734	300899
1966	12543	64	10	16	18	20	174546	145344	1739	252753
1967	14646	65	8	20	18	19		172418	1935	333628
1968	15609	60	10	14	12	24		184835	2094	387044
1969	17884	63	12	14	15	22		133157	2324	309456
1970	17790	64	8	16	15	25		203440	2843	578379
1971	22087	68	7	14	12	35	198080	195728	2932	573874
1972	22421	79	7	16	12	44		171845	3079	529110
1973	19176	81	15	12	12	42		178394	3373	601722
1974	18973	80	13	10	18	39		209051	3824	799411
1975	23856	85	15	16	24	30		179094	4570	818459
1976	23091	94	13	18	21	42	194995	187436	5313	995847
1977	25051	102	11	22	15	54		179995	5046	908294
1978	22190	111	8	24	30	49		97396	4572	445316
1979	21000	117	9	24	27	57		127680	6034	770392
1980	17355	125	7	32	24	62		155665	75781	179629
1981	15562	127	12	31	22	62	185503	160575	76001	1220370

Figure 1

Courbe du développement de la population du District de
Sudbury 1901-1981



Le nombre d'avocats a passé de 4 en 1901 à 127 en 1981. En mars 1981, il y avait en fait 136 avocats dont 127 en pratique privée et 9 employés au service des compagnies INCO, McIsaac, employés du gouvernement, de la ville, de la communauté urbaine, de la clinique juridique et comme procureurs de la couronne.

Jusqu'en 1956, la croissance du barreau ne s'est pas faite parallèlement à celle de la population. On peut parler de quasi-stagnation car en 1901 il y avait 2.5 avocats par 10'000 habitants, 2.7 en 1911, 3.5 en 1921, 3.12 en 1931, 2.8 en 1941, 2.1 en 1951, 2.5 en 1956. Mais la courbe s'accélére à partir des années 60 avec 3.3 avocats pour 10'000 en 1961, 3.7 en 1966, 3.4 en 1971, 4.8 en 1976 et 6.8 aujourd'hui. On pourrait parler maintenant d'une saturation de la profession et s'attendre à une crise.

A l'analyse du type d'association, on s'aperçoit que jusqu'en 1950 l'avocat pratiquait seul ou avec un collègue. Mais à partir de cette date apparaissent les associations de trois, et cinq ans plus tard les regroupements en firmes de 4 avocats et plus. La courbe de la pratique de l'avocat solo présente des fluctuations importantes: un fort creux en 1913, une pointe durant la guerre de 1939-45, une forte baisse en 1952 et 1953, une pointe en 1965, un creux en 1970-71, un sommet en 1973-75 et un creux en 1980. Avant 1951, ces fluctuations semblent être liées aux périodes de crise, et à partir de cette période à la transformation de la pratique en association, surtout en trios et en firmes.

Courbe de l'évolution du nombre total d'avocats
de 1901 à 1981

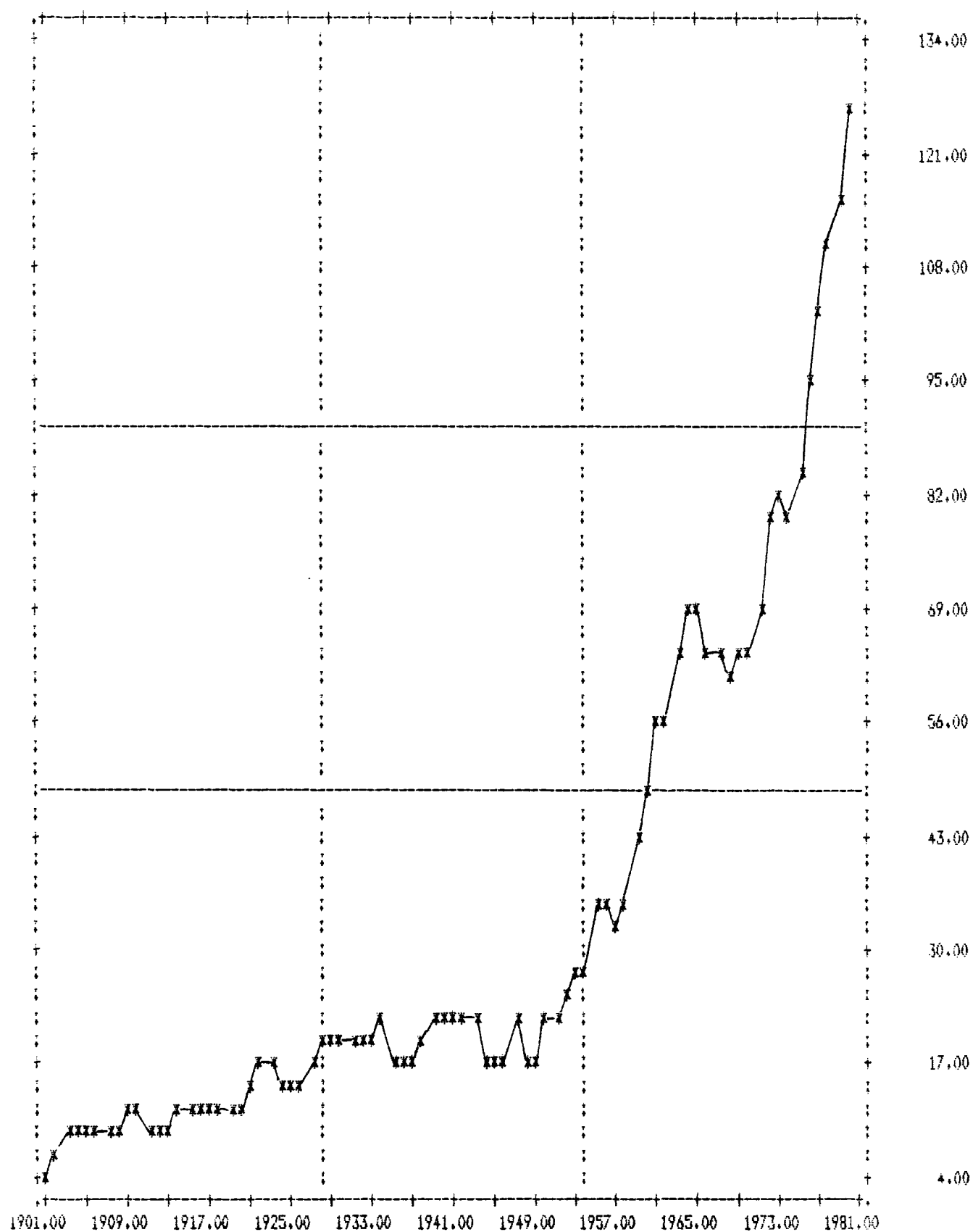


Figure 3

Courbe de l'évolution des avocats solos 1901-1981

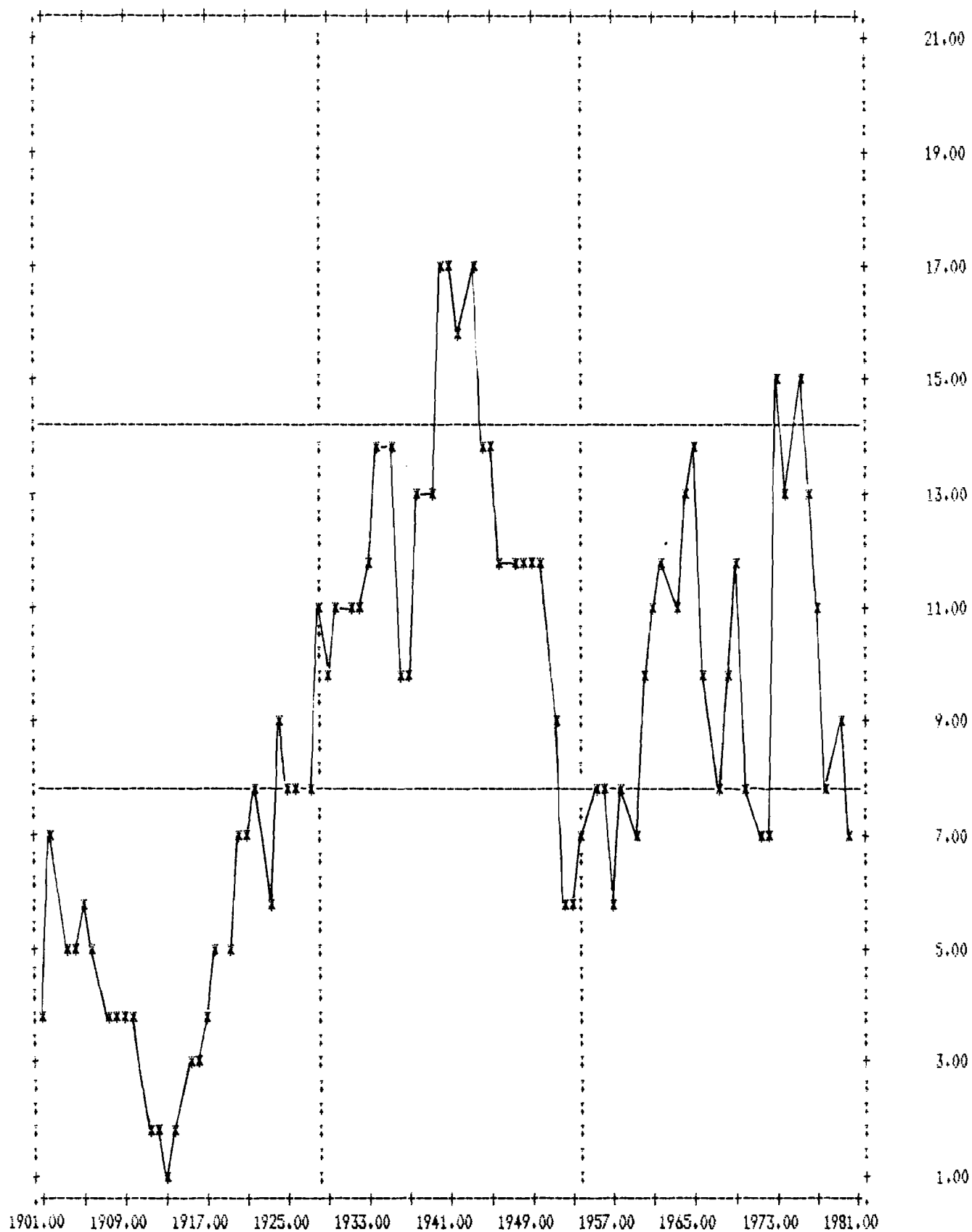


Figure 4

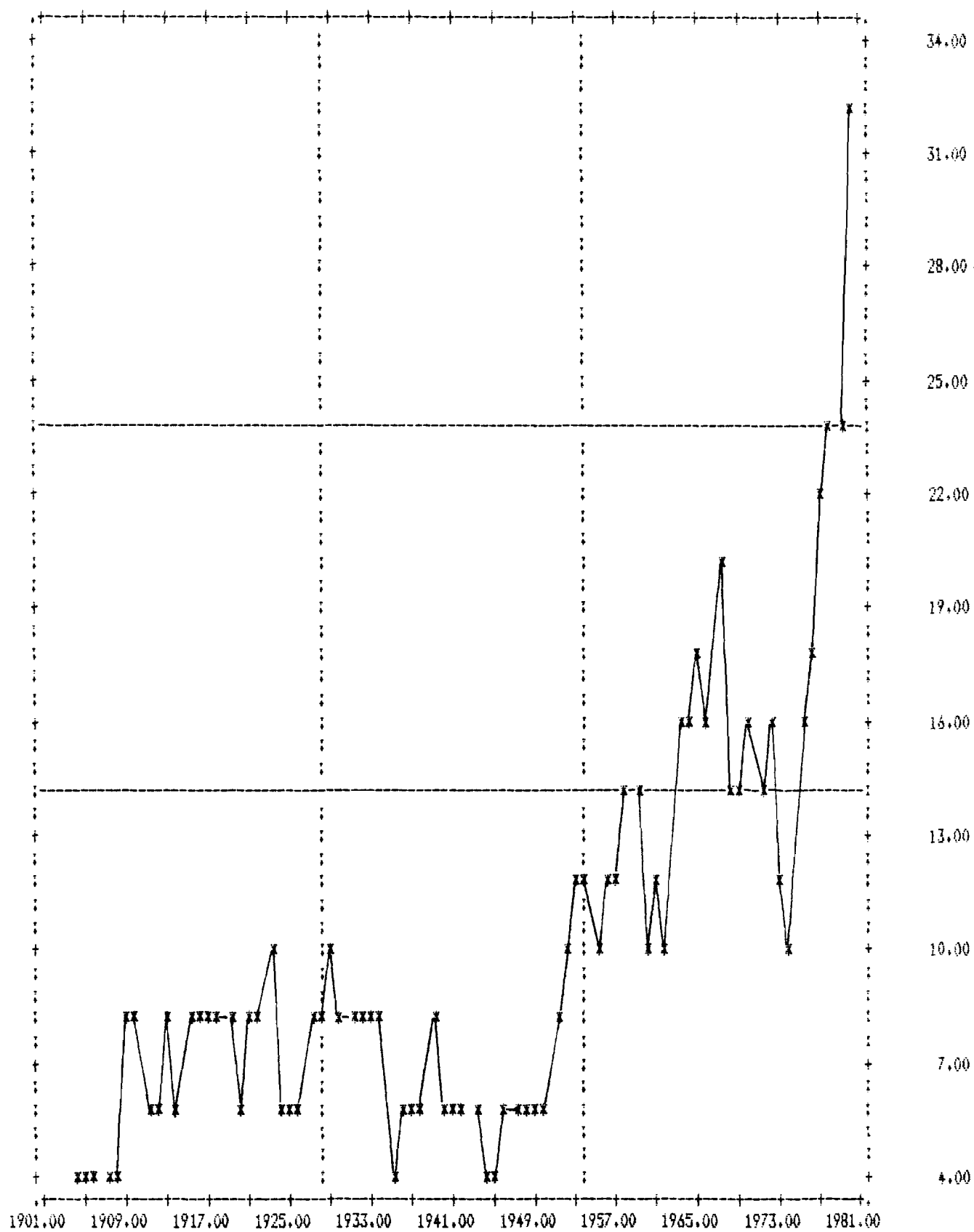
Courbe de l'évolution des avocats en duos

Figure 5

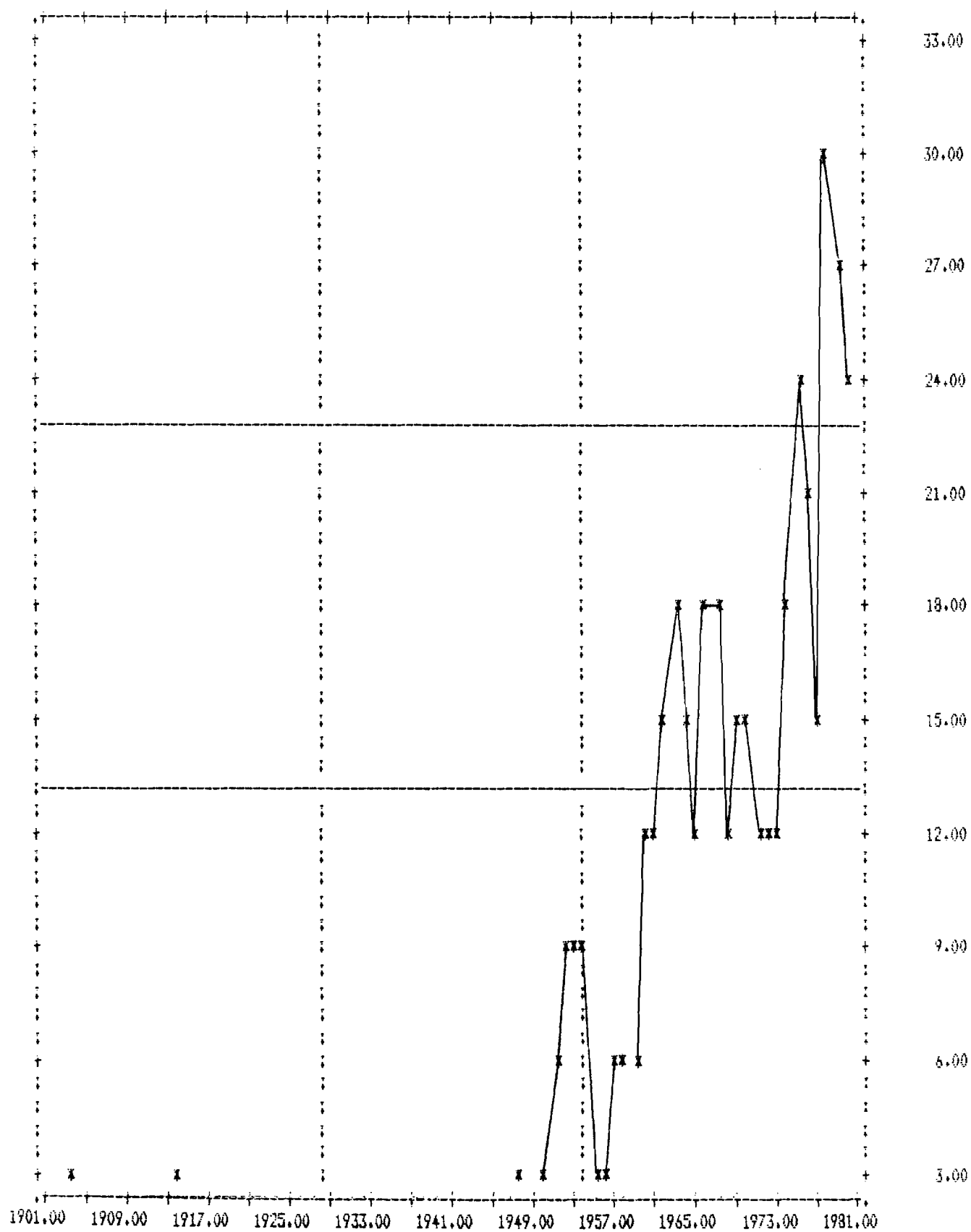
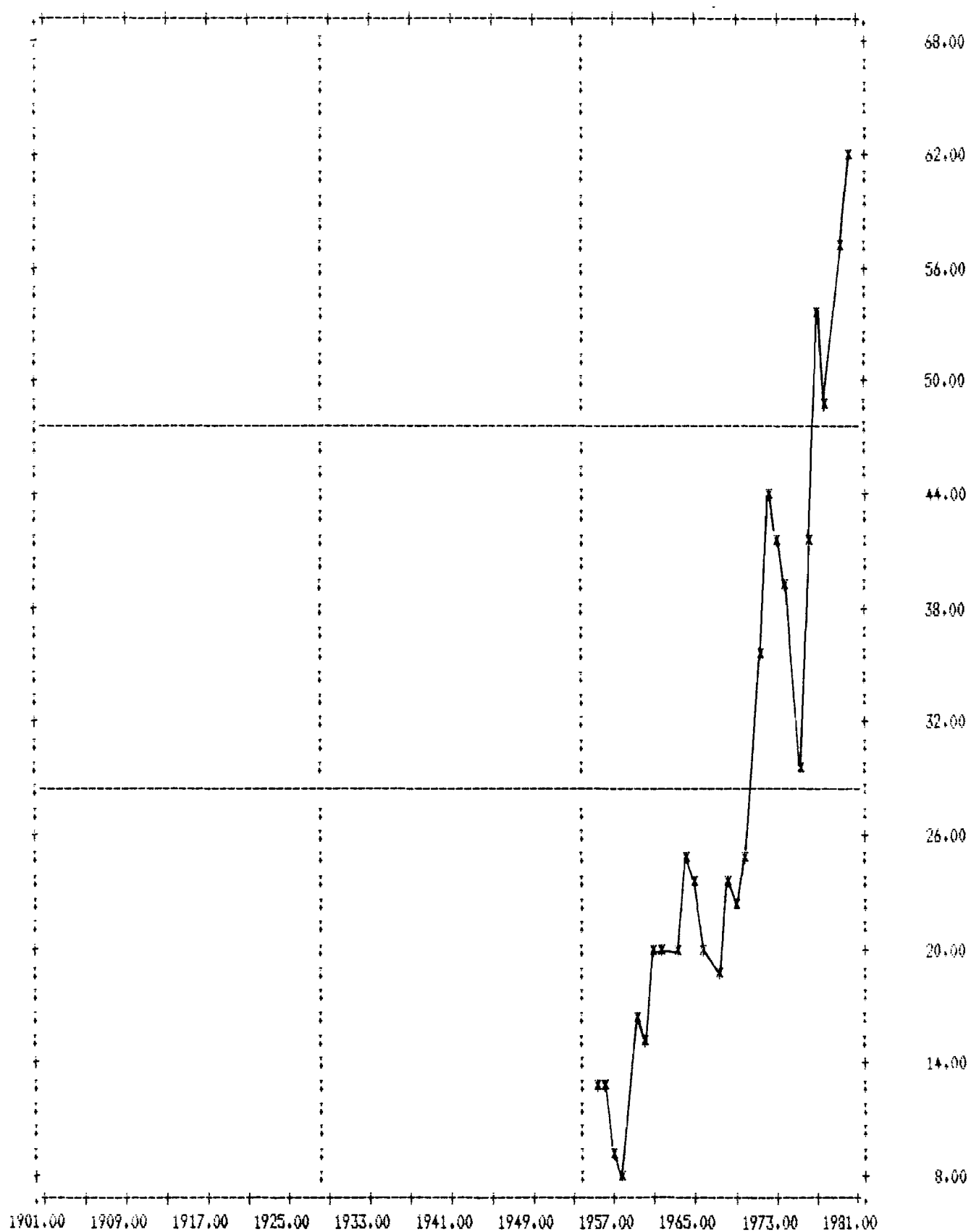
Courbe de l'évolution des avocats en trios

Figure 6

Courbe de l'évolution des firmes de quatre avocats et plus



2. Marché des titres

La profession d'avocat apparaît fortement reliée au marché des transactions immobilières car, même s'il est légalement possible à n'importe qui d'enregistrer l'achat d'un terrain ou d'une maison, c'est le plus souvent l'avocat (et/ou le notaire) qui fait l'acte et l'inscrit au bureau du cadastre. Ainsi, l'immobilier devient une des activités les plus lucratives de la profession puisque l'avocat perçoit un certain pourcentage sur les transactions qu'il effectue.

Le marché de l'immobilier a été choisi comme un indice de l'évolution économique de la région de Sudbury dans le but de contrôler l'hypothèse selon laquelle l'évolution de la profession d'avocat est parallèle au développement économique de la région.

Bien que le bureau d'enregistrement du district de Sudbury ait établi le cadastre en 1890, les livres donnent les transactions dès la fondation de la ville en 1883 et les Reports of the Inspector of Legal Office colligent les informations pour le district de Sudbury depuis 1907. Toutefois, aucune information n'y figure jusqu'en 1909. Entre 1909 et 1970, il a été recueilli le nombre total de documents enregistrés annuellement au Registry Office et au Land Titles dans les archives de Sudbury et dans les Reports of the Inspector of Legal Offices. Entre 1971 et 1981, les données sont disponibles dans les rapports du bureau de Sudbury. Enfin, environ 4'000 transactions avaient été enregistrées de 1890 à 1908.

Figure 7

Courbe de l'enregistrement des titres pour le District
de Sudbury de 1901 à 1981

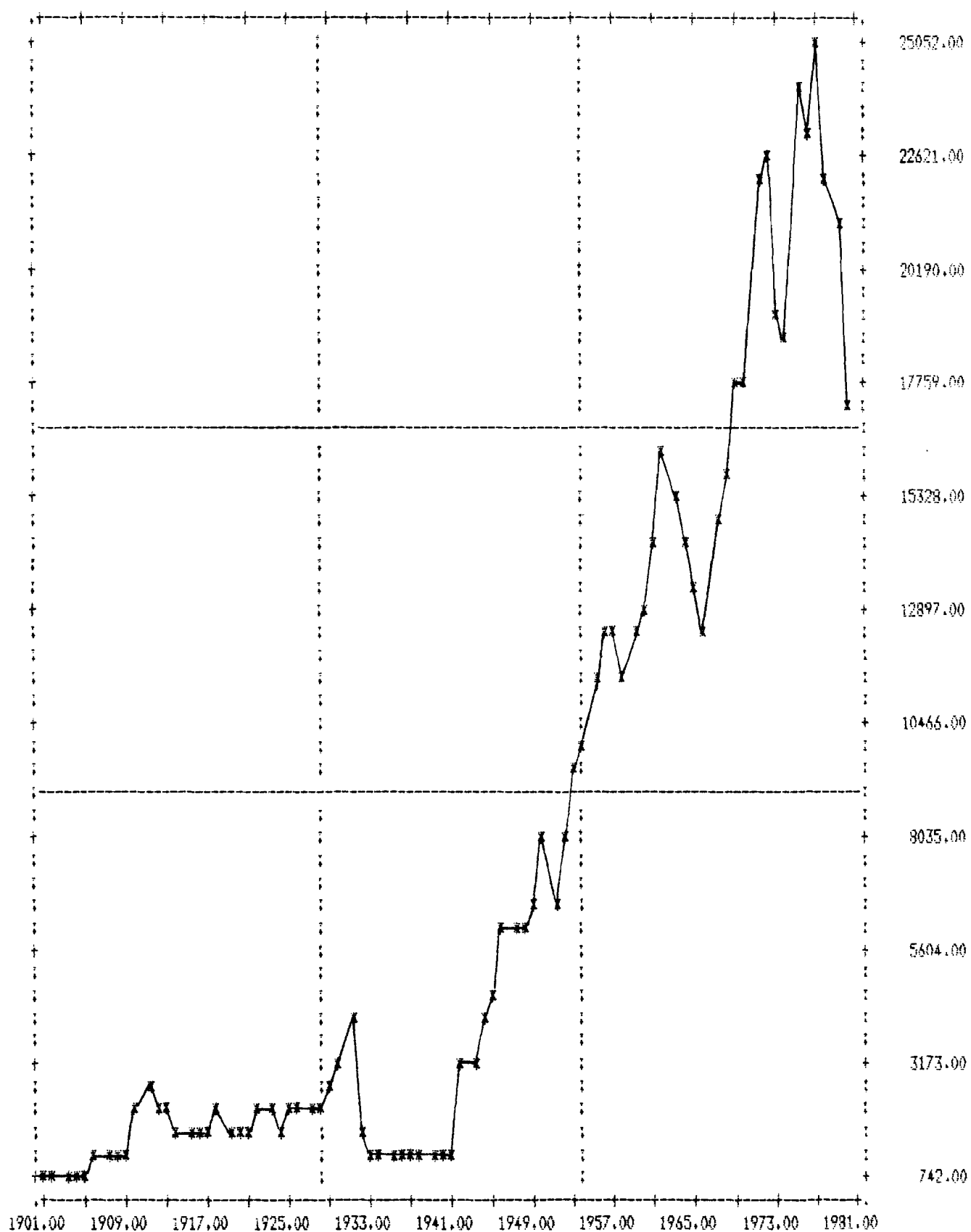
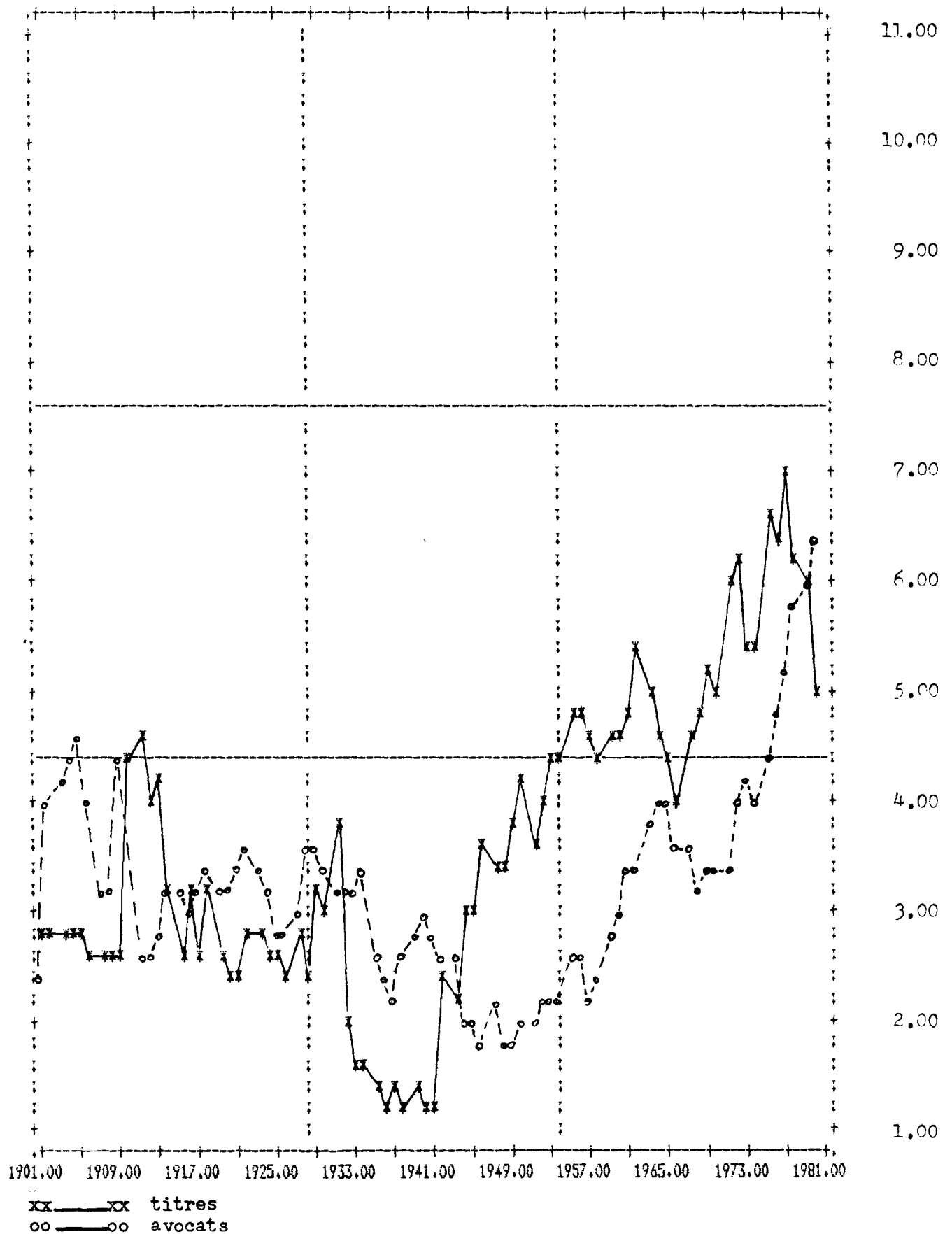


Figure 8

83.

Courbe de l'enregistrement des titres et du nombre d'avocats
pondéré par la population de 1901 à 1981



Le nombre de transactions immobilières enregistrées au cadastre de Sudbury a été stagnant durant la période allant de 1901 à 1941; il s'est amplifié après la guerre avec des chutes marquées en 1966, 1974 et 1980. En pondérant ces fluctuations avec la variable population, on perçoit une pointe en 1911 reliée au net développement de la région durant la première décennie du siècle, une autre pointe en 1931 lorsque, au moment de la crise, le gouvernement céda certaines terres de la Couronne aux colons, une forte dépression de 1933 à 1941 reliée à la crise économique et à la deuxième guerre mondiale. La reprise qui apparaît en 1942 se continue jusqu'en 1962 alors qu'une faible dépression s'amorce avec un creux en 1965, une reprise et une faible dépression en 1972 et 1973, une pointe en 1977 et une forte dépression qui s'amorce avec la grève à l'INCO en 1978 et qui se continue aujourd'hui.

Le Northern Life du 14 juillet 1982 rapporte les chiffres suivants pour les six dernières années, ce qui démontre en fait une crise sévère dans l'industrie de la construction à Sudbury:

<u>année</u>	<u>n. de permis</u>	<u>valeur approximative</u>
1976	894	\$ 33 millions
1977	929	\$ 39 "
1978	446	\$ 18 "
1979	525	\$ 22 "
1980	332	\$ 13 "
1981	197	" 12 "

(Jalowica, 1982).

En comparant le marché des titres de propriété et le nombre d'avocats (tous deux pondérés par le nombre d'habitants), on perçoit un fort parallélisme entre les deux courbes, les fluctuations de la première précédant la seconde. La grande dépression de 1930 à 1941 a été suivie d'une diminution du nombre d'avocats de 1945 à 1950; celle de 1966 a eu pour effet une chute du nombre d'avocats en 1968; la baisse du marché de l'immobilier à partir de 1978 n'a pas encore eu d'effet sur le nombre d'avocats qui continue à augmenter. Donc, le marché de l'immobilier influe sur la profession qui réagit avec un décalage de deux à trois ans.

3. Le marché du nickel

Sudbury a le titre de capitale mondiale du nickel. C'est une ville mono-industrielle d'exploitation minière par deux compagnies INCO et Falconbridge. En fait, l'histoire de la région est celle du développement de ces deux multinationales avec leurs aléas comme le démontrent de nombreux écrits notamment ceux de Swift (1977), de Beach (1978) de Saint-Amand (1978), de Clement (1981) et de Ribordy (1980).

Le nickel extrait à Sudbury subit les variations du prix mondial des métaux et plus particulièrement de celui établi par les Etats-Unis. Ces politiques affectent l'exploitation et le stockage du nickel; par voie de conséquence les fluctuations de la main d'oeuvre locale, les contrats de travail et les grèves...

Ainsi qu'il ressort de la série historique, les prix du nickel établis ici en dollars américains par tonne métrique subissent des fluctuations sur de longues périodes dont les plus évidentes sont celles durant lesquelles le prix est stable (1903-1912)¹ (1926-1941), ou instable (1891-1902), (1913-1925), (1942-1981). Les fluctuations de courte durée sont causées par des phénomènes statistiques, politiques et conjoncturels qui apparaissent tout au long de ces 90 ans d'histoire. Ainsi de 1892 à 1895, le prix du nickel chute en raison de la guerre des prix entre les compagnies, la Nickel et la Orford Canadian Copper. En 1902, la baisse du prix coïncide avec l'incorporation de

1

Canadian Mining Review, XXI, No 4 (April 1902) "That a community of interest plan has been arranged which will regulate production, prices and a division of the markets", cité par Swift (1977), p. 22.

l'International Nickel Company et son acquisition de la Orford Canadian Copper, de la Joseph Wharton Company, ainsi que d'autres petites compagnies par Morgan - U.S. Steel. En 1904, la baisse de la production est due à la faillite de la Consolidated Lake Superior Corporation. En 1907 et 1908, la fluctuation du prix en baisse à New York est due à l'augmentation du capital action des grandes compagnies productrices de nickel.

La guerre de 1914-1918 provoque une hausse considérable des prix qui passent de de \$837. en 1913 à \$1'212. en 1917. Cependant, de 1920 à 1922, les prix tombent de \$948. à \$595. en raison du retour à la paix après la première guerre mondiale et de la faible demande pour le nickel, cela incite l'International Nickel à réduire sa production entre 1921 et 1922.

De 1926 à 1941, les prix demeurent stables à \$771. Seules les fluctuations de l'extraction font l'objet d'interprétations intéressantes. Ainsi, l'acquisition de la Mond Company par l'International Nickel en 1920 provoque une augmentation de l'extraction de près de 50%. La crise de 1931-1932 a pour effet une diminution de la force de travail qui fait passer le nombre des mineurs à Sudbury de 7'181 en 1930 à 1'490 en 1932.

Avec la guerre de 1939-1945, un accroissement considérable de la demande de nickel incite à une surproduction qui chute considérablement à la fin de la guerre en 1946.

Par la suite, le prix mondial du nickel augmente d'année en année jusqu'à la grève de 1978, année où le prix est très bas et les réserves élevées. Durant cette période, la production suit le rythme des guerres et des grèves.

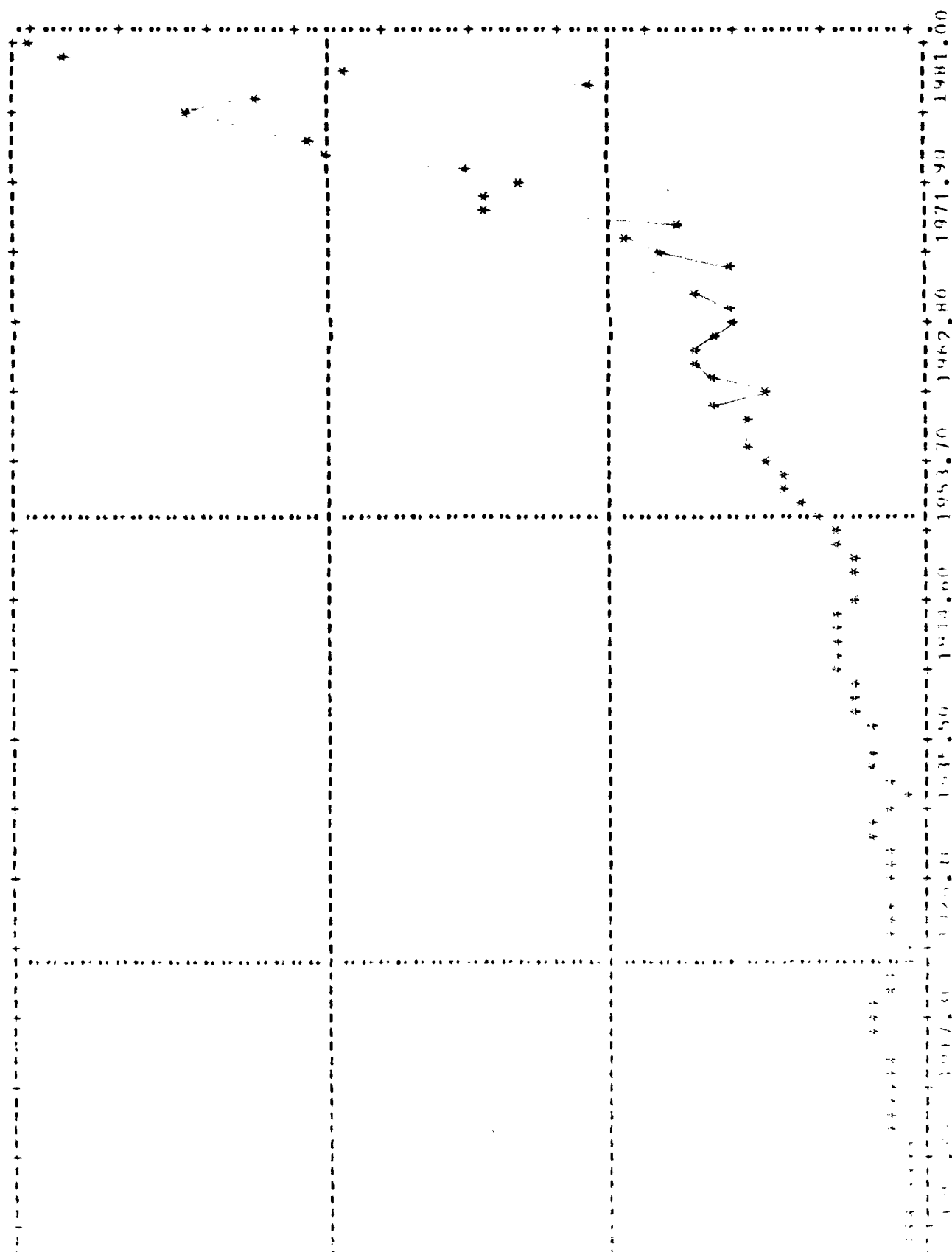
De 1950 à 1970, la guerre de Corée (1950-1954) ainsi qu'une dépense de \$789 millions par le gouvernement américain pour l'établissement d'un important stock de nickel provoquent un accroissement constant de la production qui chute en 1958 en raison d'une grève de trois mois à l'INCO. La production reprend durant la guerre du Vietnam de 1964 à 1974 mais elle est altérée par deux grèves en 1966 et 1969. Ces deux grèves furent de durée moyenne car le marché était excellent et l'INCO n'était pas en mesure de tenir longtemps en raison des faibles stocks en sa possession.

La fin de la guerre du Vietnam a eu pour effet une diminution de la vente, ainsi qu'une très longue grève à l'INCO qui débuta en septembre 1978 et se prolongea jusqu'en juin 1979. Cette grève permit à la compagnie de liquider ses stocks même si le prix s'était effondré car les profits réalisés par le non-paiement des salaires résultèrent en une forte augmentation des bénéfices et en des dividendes intéressants pour les actionnaires.

Depuis la grève de 1978, les prix étaient à la hausse mais de mauvais investissements de l'INCO au Guatemala se soldent par des pertes de \$219 millions. D'autres pertes de \$245 millions dans l'industrie des batteries électriques (American Battery Company) font passer les profits de la compagnie de \$256'531'000 en 1980 à un déficit de \$5'851'000 en 1981. La compagnie Falconbridge fait face aux mêmes difficultés en passant de \$71'422'000 de profits en 1980 à une perte de \$3'902'000 en 1981 (The Financial Post 500, June 1982). Ces pertes ont pour résultat une nouvelle grève à l'INCO en juin 1982 et une annonce de mises à pied massives à Falconbridge en septembre 1982 et janvier 1983, selon la durée de la grève à l'INCO car Falconbridge prend en quelque sorte le monopole de la production.

Figure 9

Courbe de la vente de la production du nickel à Sudbury
en dollars américains



4. Quelques données sur la diversification économique

Une de nos hypothèses considérait la complexification économique comme un facteur de transformation de la profession d'avocat, tant par le passage de la pratique individuelle à la pratique en firme que par l'évolution de la pratique générale à la pratique spécialisée.

Il a été pratiquement impossible de contrôler cette hypothèse car les quelques données recueillies en relation avec la complexification économique ne se sont pas révélées adéquates pour expliquer la spécialisation croissante de la pratique.

Les données tirées du Assessment Record de 1905 à 1925 par Beach (1974) et celles qui ont été colligées entre 1956 et 1968 démontrent un accroissement considérable du nombre d'industries secondaires et surtout des services. Toutefois, ces données sont partielles et, bien qu'associées avec l'augmentation du nombre d'avocats, elles ne confirment en aucun cas l'hypothèse selon laquelle la complexification économique aurait une influence sur le nombre d'avocats et sur la nature de leur pratique.

Un autre indice économique nous a paru intéressant afin d'essayer de comprendre la forte évolution du nombre d'avocats à Sudbury durant la dernière décennie et le retour des nouveaux diplômés dans l'arrière-pays, il s'agit du revenu professionnel brut et net des avocats de Sudbury et de Toronto recueilli par Revenu Canada, Impôts 1970-1979.

A la lecture du tableau 3, on s'aperçoit que de 1970 à 1973, les revenus

Table 3

Revenus moyens bruts et nets des avocats de Sudbury et de Toronto

Année	Sudbury			Toronto		
	N. ₁	Brut	Net	N. ₁	Brut	Net
1970	40	39'068	35'385	1788	33'951	30'240
1971	46	42'675	41'657	1998	33'251	29'292
1972	43	48'878	46'195	1654	34'666	32'182
1973	40	47'249	44'773	2183	44'511	38'601
1974	79	31'877	30'718	2162	50'302	43'559
1975	69	46'747	43'734	2461	49'364	42'083
1976	112	44'802	42'916	2740	51'555	45'548
1977	85	51'893	48'021	2678	51'663	44'977
1978	148	38'592	37'860	2801	51'484	45'601
1979	94	53'839	55'412	2840	57'035	50'792

¹ Le nombre d'avocats contribuables est celui de Revenu Canada Impôt et non celui que nous avons relevé.

bruts des avocats de Sudbury étaient supérieurs à ceux de Toronto, tandis qu'ils étaient plus faibles à partir de 1974. Des fluctuations importantes se retrouvent en 1973 et 1974 pour Toronto et en 1974 et 1978 pour Sudbury. Il faut aussi noter qu'en 1979 à Sudbury le revenu net est plus élevé que le revenu brut; Revenu Canada explique ce phénomène par l'utilisation des avantages de certains abris fiscaux dans le but de déduire les revenus imposables, mais c'est aussi l'année durant laquelle a eu lieu la longue grève à l'INCO.

Entre 1972 et 1973, certains changements à la loi de l'impôt obligeant les avocats à passer d'une comptabilité de caisse à une comptabilité d'exercice provoquent une augmentation très forte des revenus nets et bruts à Toronto. Cela n'est toutefois pas le cas à Sudbury.

Il est à noter que l'année fiscale de l'avocat ne recouvre pas l'année civile, si bien que durant la grève de l'INCO de septembre 1978 à juin 1979, une baisse considérable des revenus des avocats a pu être comptabilisée durant ces 9 mois. A Sudbury, le revenu brut moyen diminue d'environ 33% de 1973 à 1974, cette chute pourrait être attribuée à la réduction des mineurs à l'INCO car le nombre de membres au syndicat des métallos est passé de 18'224 en 1971 à 12'522 en 1973.

Le revenu moyen ne donne qu'une image faussée de la réalité du monde des avocats car si certains "crèvent de faim", quelques-uns ont des revenus très considérables. Les statistiques rapportées par Revenu Canada ne donnent que des renseignements où le grand nombre empêche toute identification de l'individu. Toutefois, quelques chiffres intéressants sont à mentionner à savoir qu'en 1970, plus de 50% des avocats avaient un salaire supérieur à \$25'000; en 1971, tous ont déclaré un revenu supérieur à \$20'000 et près de 80% plus de \$25'000. En 1972, la totalité a déclaré un revenu supérieur à \$25'000 et près de 40% plus de \$50'000. En 1973, la moitié des avocats de Sudbury déclarent un revenu inférieur à \$25'000. La tendance à la baisse se prolonge en 1974, année durant laquelle 50% des avocats déclarent un revenu de moins de \$20'000 et même 40% un revenu inférieur à \$5'000. En 1975, une reprise économique se fait sentir

et la totalité déclare un revenu de plus de \$20'000 et 25% de \$50'000 à \$100'000.

En 1976, 30 avocats (26%) déclarent un revenu de \$10'000 à \$15'000, mais les autres, soit 74% déclarent \$25'000 et plus. En 1977, la totalité des avocats déclare un revenu de plus de \$25'000 dont près de la moitié de plus de \$50'000. En 1978, 25 avocats, soit 17% déclarent moins de \$10'000 de revenu, les autres, soit 83% ont un revenu de plus de \$25'000. Enfin, en 1979 tous déclarent un revenu de \$25'000 et plus.

Donc, les années plus creuses pour la profession furent 1974 et 1978. Ce sont là les années où le nombre d'avocats était le plus élevé mais aussi celles au cours desquelles la ville connut des régressions économiques sérieuses. En 1974, INCO réduit d'une manière importante le nombre de ses mineurs alors qu'en 1978 une grève de neuf mois paralyse les activités à la même compagnie.

La piètre situation économique de la région depuis les cinq dernières années n'influe plus sur le nombre d'avocats qui continue à augmenter. Cela infirme en quelque sorte l'hypothèse du parallélisme des courbes économiques et du nombre d'avocats et nous permet déjà de percevoir un changement structurel profond dans la profession.

5. Evolution du nombre d'avocats

Les premiers renseignements sur le nombre d'avocats ayant oeuvré à Sudbury datent de 1891 soit une année avant que le village ne soit incorporé. Ces deux premiers avocats étaient G.E.K. Cross et F.F. Lemieux. Ils furent rejoints l'année suivante, soit en 1892 par M. Bigger.

En 1894, Cross quitte Sudbury et le duo A.G. Browning et H.D. Leask s'y établit. A son tour, Browning quitte la région et en 1895 seuls Bigger, Leask et Lemieux demeurent à Sudbury jusqu'en 1897, année où il ne reste que deux avocats M. Bigger et F.F. Lemieux.

En 1898, J.H. Clary, J. Fowler et J.K. MacLennan rejoignent F.F. Lemieux. Les quatre demeurent jusqu'en 1901.

En 1902, sept avocats travaillent à Sudbury, soit G.E. Buchanan, J.H. Clary, J. Fowler, F.F. Lemieux, C.J. McGrea, J.K. MacLennan, et J. Mulligan. En 1903, un premier trio se forme avec l'association de Clary, Buchanan et Meldrum et un nouvel avocat M. Burritt se joint à la fraternité.

En 1904, J.M. Jamieson rejoint la communauté et le trio de 1903 se scinde en deux duos, Clary et Buchanan d'une part et Mulligan et Meldrum d'autre part.

En 1905, le nombre d'avocats reste le même avec le départ de M.J. Jamieson et l'arrivée de A. Primeau. En 1906, Burritt quitte la ville et le nombre d'avocats descend à 9; en 1907, c'est au tour de Primeau et il faut

attendre 1909 pour voir 12 avocats établis, 4 en solo et 4 en duos, et de nouveaux noms tels que Valin, McRae, Wood.

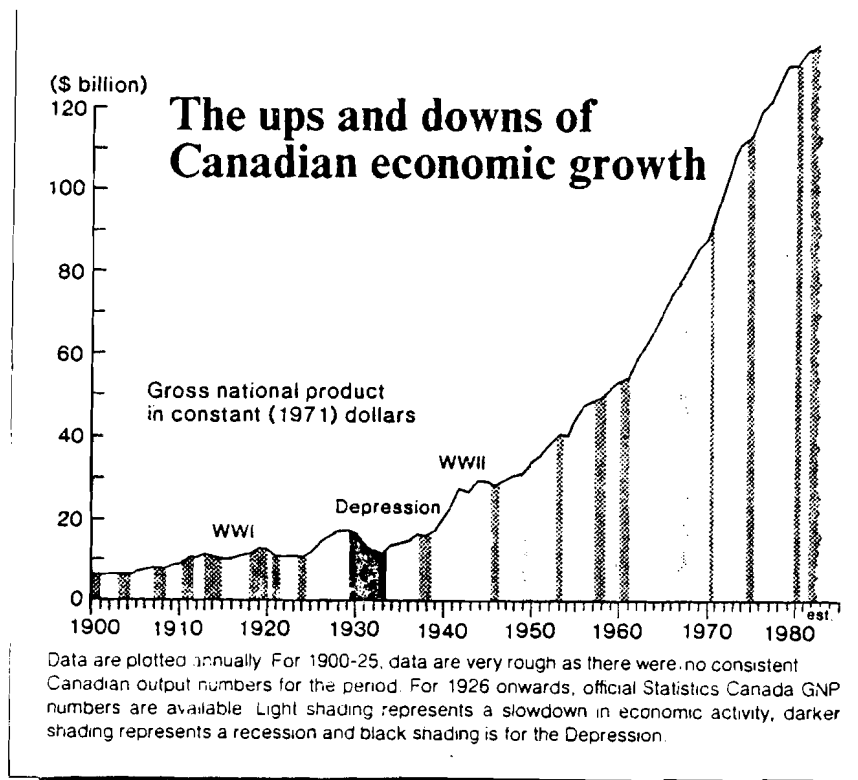
En 1910, McKessock rejoint son frère R.R. McKessock et à partir de 1913 le barreau de Sudbury continue à croître à raison d'un à trois membres par décennie. De 1905 à 1925, il n'est guère possible de comparer le nombre d'avocats avec le développement économique de la ville. Le nombre d'avocats est passé de 10 en 1905 à 14 en 1925 avec des pointes de 16 en 1922-23 et des trous de 8 en 1907-1908 et 1911-12, alors que selon l'étude effectuée par Beach (1974), les établissements commerciaux qui sont au nombre de 117 en 1905, passent à 411 en 1925, soit un accroissement de 350%. En même temps que l'évolution quantitative, une diversification se fait sentir surtout dans le commerce, la finance et les services.

Un point est à noter en ce qui concerne la structure de la pratique d'avocat. A partir de 1904, elle se fait plus en association de deux avocats qu'en solo. Cette tendance se maintient jusqu'en 1927 date à laquelle la pratique redevient individuelle et le demeure jusqu'à la fin des années 1940. Dès 1950, l'on voit apparaître les premiers trios et en 1955 les associations de firmes regroupant 4 avocats et plus. Donc, dans les périodes de croissance économique ce n'est pas nécessairement le nombre d'avocat qui augmente, mais la structure et la complexité de la pratique.

Si l'on étudie la proportion d'associations de deux avocats par rapport aux solos, on s'aperçoit qu'il existe une corrélation positive entre le nombre de duos et la situation économique. Entre 1904 et 1923, la proportion

est d'environ 60%, elle descend à 40% entre 1923 et 1935 et à 25% durant les années difficiles de 1935 à 1945. Mais à partir de 1950, on retrouve trois fois plus d'avocats en associations que de solos et cette proportion atteint 118 avocats sur 125 en 1980. La croissance des associations est donc linéaire depuis 1950.

L'évolution économique du XX^e siècle a été sporadiquement affectée par des récessions épisodiques et une grande dépression de 1929 à 1934. A la fin de la deuxième guerre mondiale, la croissance économique canadienne s'amplifie et la courbe se redresse de plus en plus.



Source : Financial Post, Jan. 16 1982, p. 37.

Cette croissance est confirmée par les courbes rapportées en pages 82 et 89 sur l'évolution du marché immobilier et le prix de vente du nickel extrait du bassin de Sudbury. Cette évolution économique a un impact direct sur le nombre d'avocats qui suit une courbe parallèle, chaque récession étant suivie par l'arrivée d'un ou de deux nouveaux venus.

Mais, en fin de compte c'est la courbe générale qui importe et la profession suit nettement la courbe économique avec un décalage d'un à deux ans, ce qui rend la courbe des avocats parallèle à la courbe économique. Avant 1950, l'économie, comme le nombre des avocats accusent une croissance très lente qui s'accélère après la deuxième guerre mondiale, soit le marché du nickel, le marché des titres, le nombre d'avocats, la diminution de la pratique individuelle qui évolue vers les associations.

L'analyse de régression démontre la colinéarité des variables temporelles, soit le nombre d'avocats, le nombre de titres inscrits, l'augmentation de la population et la vente du nickel. Si l'on prend comme variable

	TITLES	NLAW	POP	NKPX	DATE
TITLES	1.00000	0.91684	0.95018	0.86105	0.87984
NLAW	0.91684	1.00000	0.89747	0.93621	0.85895
POP	0.95018	0.89747	1.00000	0.81403	0.97319
NKPX	0.86105	0.93621	0.81403	1.00000	0.77164
DATE	0.87984	0.85895	0.97319	0.77164	1.00000

dépendante l'évolution historique du nombre d'avocats, on s'aperçoit que ce nombre est fonction de l'augmentation de la population qui elle même influence l'augmentation de l'enregistrement des titres de propriété et la production et la vente du nickel. Enfin, s'il n'y avait pas de nickel produit à Sudbury,

il n'y aurait pas de population et partant, pas de titres enregistrés donc pas d'avocats.

En prenant toujours le nombre d'avocats comme variable dépendante, on peut noter que la première variable qui influe sur le nombre est la vente de la production du nickel qui, en fin de compte dirige l'économie de la région car, ainsi que le déclare M. Baird le directeur de l'INCO (21 avril 1982) "A quoi cela sert-il de produire ce que l'on ne peut vendre?". La variable nickel influe directement sur la population qui se trouve au niveau deux de la régression et qui, comme nous l'avons vu durant la grève de 1978, fuit la région lorsque l'extraction du nickel baisse. En troisième niveau, le nombre de titres de propriété enregistrés est fonction de l'économie de la région et de sa population. Donc, il est bien clair que l'évolution de toutes ces variables s'explique l'une par l'autre et confirme l'hypothèse de l'évolution du nombre d'avocats selon le développement économique de la région.

Variable	Multiple R	R square	Rsq change	Simple R	B	Beta
NKPX	0.93621	0.87648	0.87648	0.93621	0.6382299D-07	0.56284
POP	0.96478	0.93081	0.05432	0.89747	0.5777583D-04	0.12209
TITLES	0.96558	0.93234	0.00154	0.91684	0.8812769D-03	0.20845
DATE	0.96582	0.93280	0.00046	0.85895	0.1422541D+00	0.12224
(Constant)					-0.2668828D+03	

L'analyse des courbes et de la régression démontre également la quasi linéarité des séries temporelles pour le nombre d'avocats de 1901 à 1981, la corrélation est de 0.86300 (significatif à 0.000), pour la population 0.97797 (0.0000), pour les titres 0.89310 (0.0000), pour la vente du nickel extrait à Sudbury de 1890 à 1981 0.76964 (0.000). Ainsi, toutes ces variables

suivent la même courbe économique et le nombre d'avocats augmente proportionnellement à la population et au développement économique. Durant la période de haute conjoncture et d'accélération économique d'après-guerre, pour mieux répondre aux besoins de l'économie les avocats se sont regroupés en associations de trois et en firmes de plus en plus nombreuses, réunissant un nombre toujours croissant de partenaires et d'employés. La dépression des années 1970-1980 est trop récente et de trop courte durée pour avoir déjà une influence sur la série temporelle.

En résumé, l'histoire économique de Sudbury se rattache presque exclusivement à l'extraction et à la vente du nickel et à sa prise en charge par les deux grandes multinationales que sont les compagnies INCO et Falconbridge.

Les fluctuations de l'industrie du nickel ont un effet direct sur la population de la région et sur le marché des titres qui à leur tour influencent la profession d'avocat.

Durant ces 90 ans d'histoire, le nombre d'avocats travaillant à Sudbury s'accrut parallèlement au développement économique et à l'accroissement de la population tout en réagissant avec un retard de 6 mois à 1 an. Pour les fluctuations de courte durée, le parallélisme est difficile à établir en raison du faible nombre d'avocats surtout jusqu'en 1960 où l'on retrouve 47 avocats. Ce nombre passe à 64 en 1970 et à 127 en 1981. La reprise économique après la deuxième guerre mondiale change complètement la structure de la profession qui de individuelle passe à l'association de deux, trois, et en firmes de 4 avocats et plus

6. La structure historique du Barreau local

Comme il a été démontré plus haut, dès le début du siècle la pratique du droit a eu tendance à se faire en associations de deux avocats parallèlement aux praticiens solitaires car cette pratique favorisait la disponibilité à la clientèle tout en permettant le partage des frais et la spécialisation. Mais l'avocat solitaire cède de plus en plus le pas à la formation d'associations qui ont tendance à regrouper de plus en plus d'avocats. Dans les grandes métropoles, les firmes de droit deviennent d'énormes organisations.

A Sudbury, si les duos ont toujours existé, les associations de trois avocats et les firmes de 4 avocats et plus datent des années 1950 et sont issues des changements législatifs de la loi de l'impôt de 1949 et plus récemment des amendements de 1971 portant sur les partnerships.

Les pages qui suivent présentent la naissance et le développement des firmes locales.

Depuis 1955, le nombre de firmes regroupant 4 avocats et plus ainsi que le nombre d'avocats associés se sont accrus d'année et année. Ainsi, en 1955 trois firmes regroupaient 13 avocats (4.33), en 1960 on retrouvait trois firmes pour 15 avocats (5), en 1965 5 firmes pour 24 avocats (4.8), en 1970 5 firmes pour 25 avocats (5), en 1975 5 firmes pour 30 avocats (6), en 1980 10 firmes pour 62 avocats (6.2). Ces firmes regroupent de 33% à 55% de tous les avocats travaillant dans la région.

Même si le regroupement d'avocats en firmes est un phénomène récent, certaines d'entre elles ont des racines très anciennes comme on peut le constater dans les figures rapportant l'évolution historique des firmes les plus caractéristiques qui existent encore aujourd'hui:

- Valin, Innes, Carrol (1902)
- Miller, Maki, Inch, Mulligan, Dumont, Fouriezos (1909)
- Wilkins, Disalle, Poupore (1911)
- Desmarais, Keanan, Beaudry, Cull, Mahaffy (1923)
- Weaver, Simmons, Cooper, Montgomery (1924)
- Hawkins (1928).

Les autres ont presque toutes vu le jour au cours des années 1955-1980. La plupart de leurs fondateurs avaient quitté d'anciennes associations pour voler de leurs propres ailes, tentant par la suite d'attirer des membres d'autres firmes, si bien que la grande majorité des avocats ont passé par plusieurs firmes avant de s'établir définitivement. L'avocat débute le plus souvent comme employé, par la suite il s'associe et devient partenaire. S'il quitte la firme pour se joindre à une autre, il le fait le plus souvent au cours des cinq premières années de sa carrière, à moins qu'un groupe ne décide de se séparer et de fonder sa propre association. Donc, il y a interpénétration d'une firme à l'autre, mais peu de concentration car les grandes firmes ne cherchent pas à former des empires.

Note : un décalage de plus ou moins un an peut survenir dans les dates du fait que certains rapports colligent les informations de l'année qui précède la publication.

a) La firme Miller-Maki

Bien que Miller ait véritablement débuté en 1914, il faut remonter à l'association de R.R. McKessock et de McCrea en 1909 pour retrouver l'origine de la firme Miller-Maki. C'est une association d'une stabilité extraordinaire.

Le fondateur, George Miller qui s'est installé à Sudbury en 1914 a travaillé de 1924 à 1980 dans le même bureau, Kauko Maki y travaille depuis 40 ans, William Inch depuis 31 ans, d'Arcy Henry Mulligan depuis 26 ans, Heikki Auvinen depuis 22 ans, Bernard Dumont depuis 17 ans, Charles Fouriezoz depuis 14 ans, et Thomas Maki depuis 11 ans.

Deux seules associations sont issues de la firme Miller-Maki, ce sont celle de Hinds-Sinclair et de Jerome-Stevens. Après une année de stage Patrick Cull s'est installé chez Desmarais et Hubert Bray a quitté la firme après 6 ans pour se joindre au bureau Lacroix-Forest.

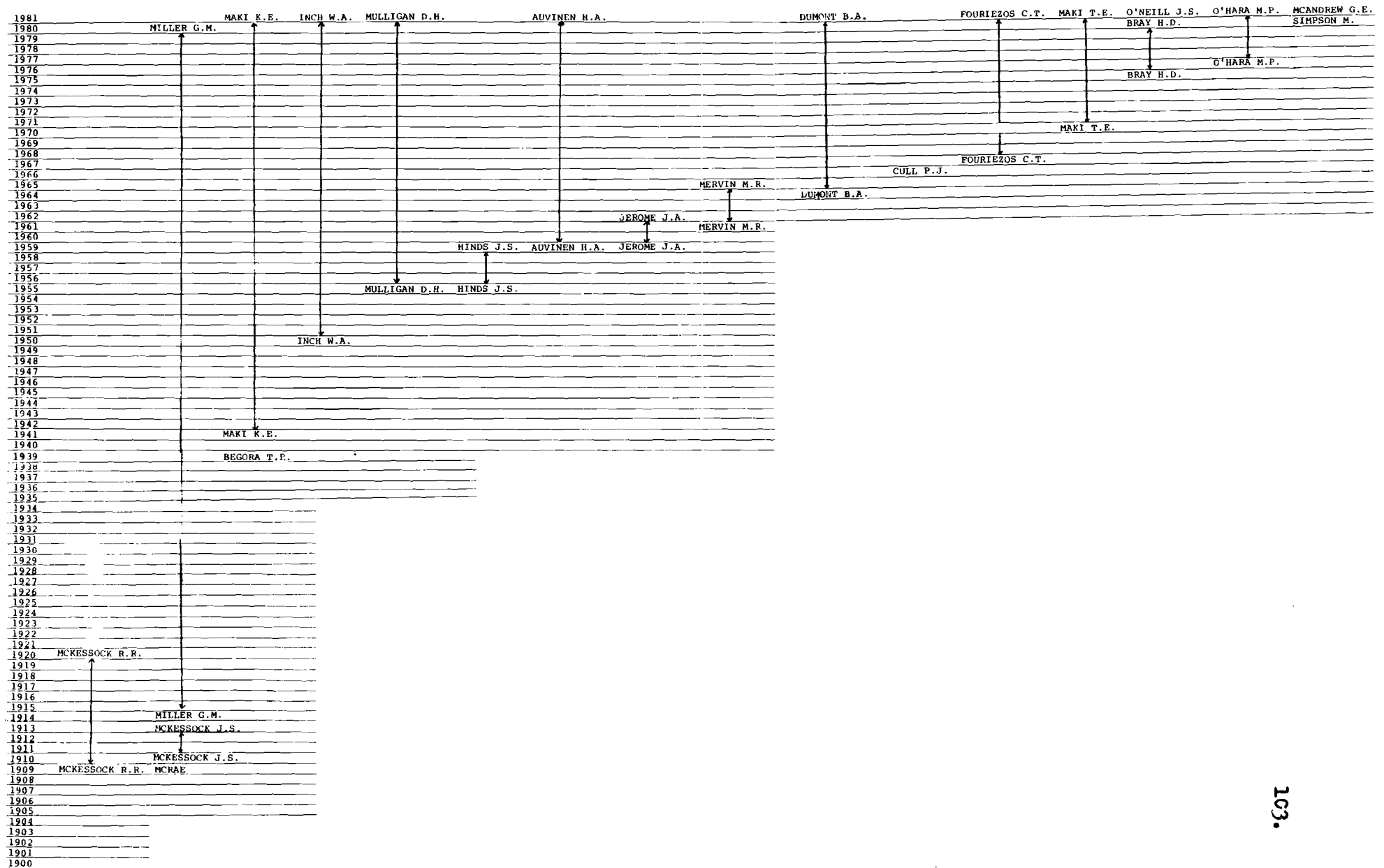
En 1981, la firme Miller-Maki regroupait 10 avocats, elle était l'une des institutions les plus importantes de la ville de Sudbury, tant en nombre qu'en réputation.¹

Une interpénétration intéressante est issue de la firme Miller-Maki, c'est celle de l'association de Hinds avec Couture et Trainor, eux-mêmes issus du bureau Hawkins-Gratton fondé par l'association de Cooper et Brodie en 1928 et auquel s'est associé Landreville en 1938. Cette firme a vécu de multiples vicissitudes, subi les contre-coups du scandale Landreville. Associée au parti

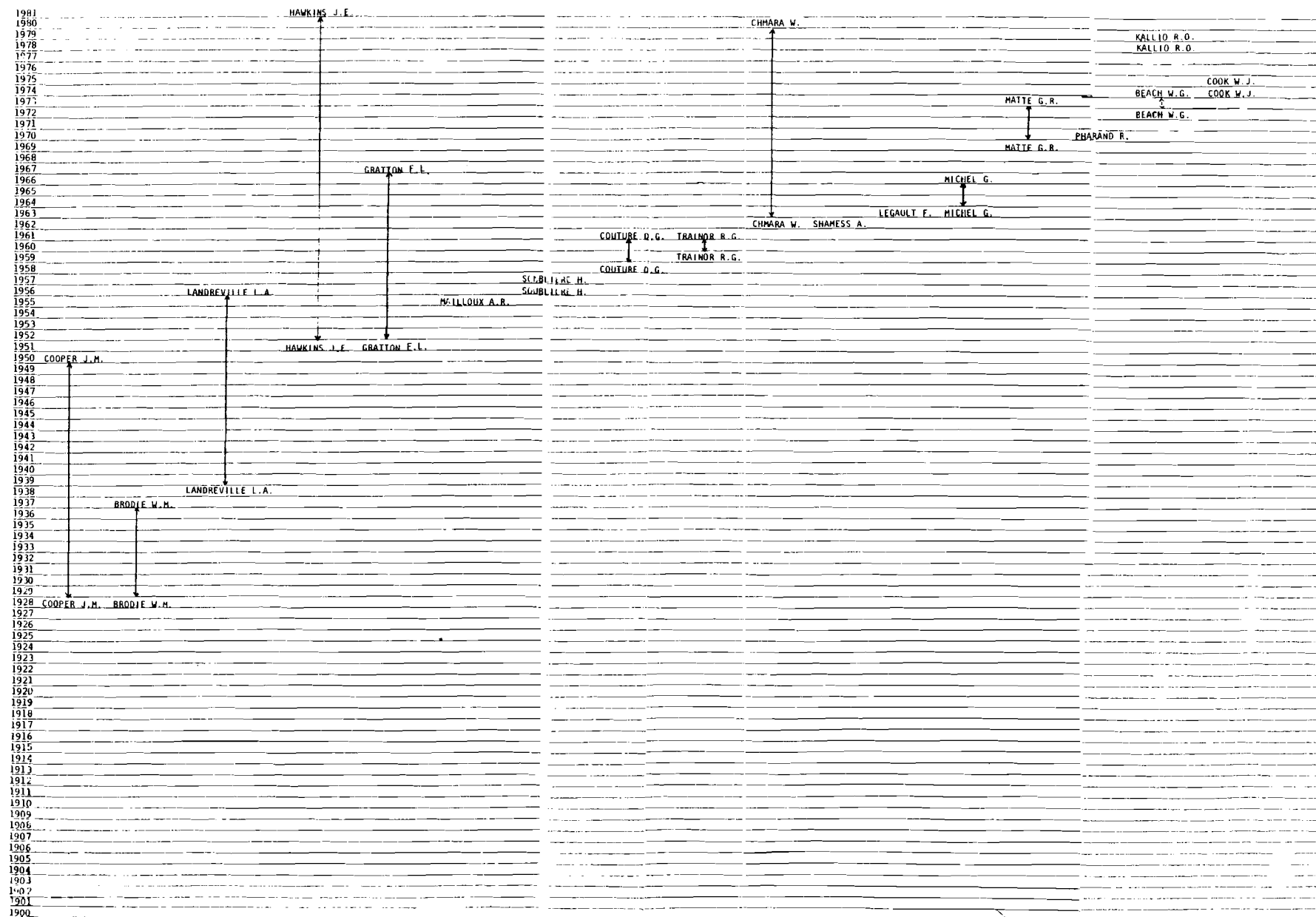
¹ Mais en 1982, le noyau central de cette firme éclate par le départ des anciens et la restructuration complète du bureau.

Figure 10

Evolution de la Firme Miller-Maki



Evolution de la firme Hawkins-Chmara



libéral, elle a vu plusieurs de ses membres nommés juges. A l'exception de Hawkins, Chmara et Gratton, les autres membres ne se sont associés à cette étude que de façon éphémère et, en 1980, cette firme s'est éteinte.

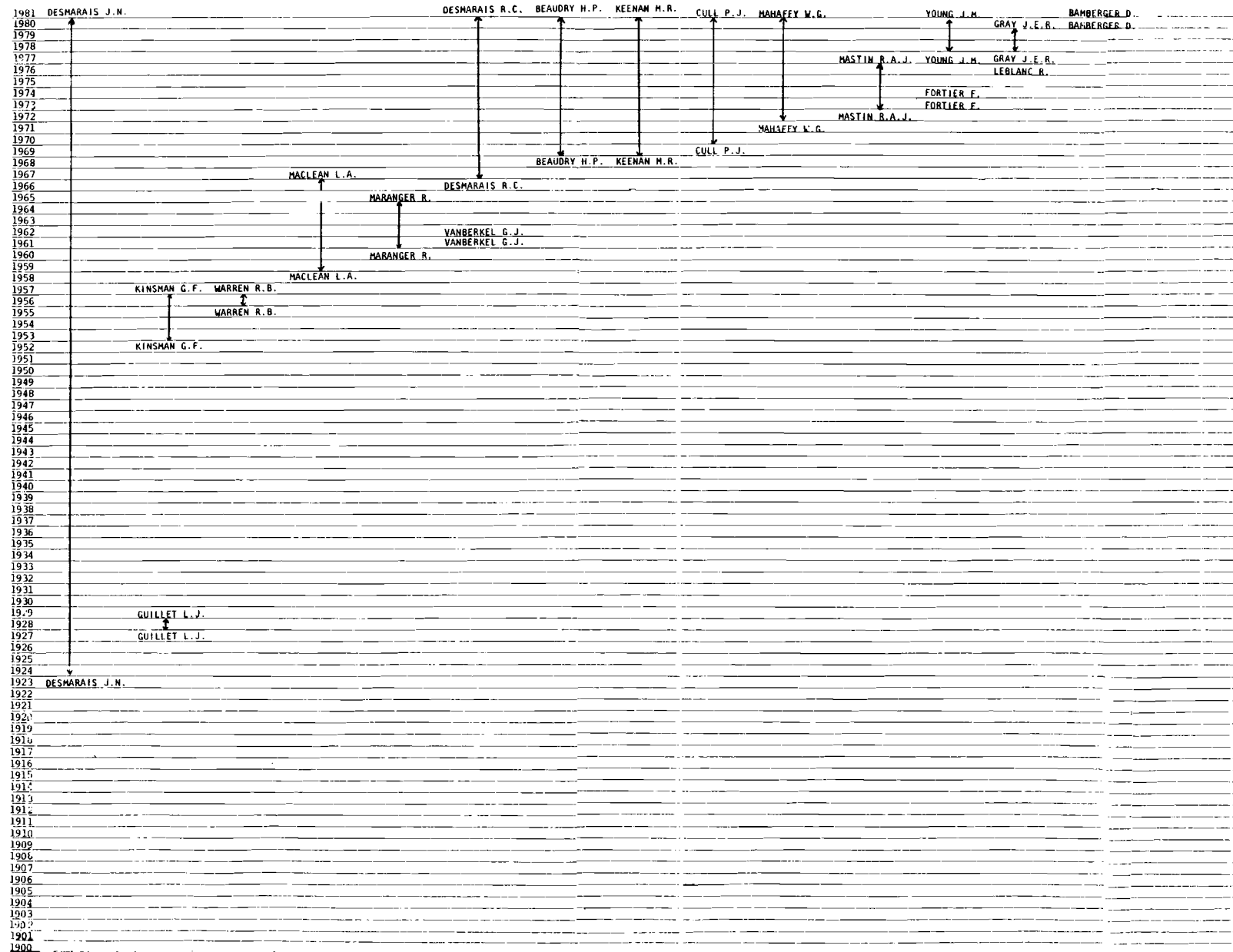
b) La firme Desmarais

Jean-Noël Desmarais commença la pratique du droit à Sudbury en 1923. De 1927 à 1930, il s'associa avec L.J. Guillet puis pratiqua à nouveau individuellement jusqu'à l'arrivée de Kinsman en 1952 et de Warren en 1955. Ces deux derniers quittent Jean-Noël Desmarais en 1957 pour fonder leur propre étude Kinsman et Warren; ils deviendront tous les deux juges, le premier en 1976 et le second en 1980.

Après le départ de ces deux collaborateurs, L.A. Maclean s'associe en 1959 et Maranger en 1960. En 1965, ce dernier fondera sa propre firme, Maranger, Edmonstone, Thomas. A cette date, Robert Desmarais rejoint son père et Maclean qui est au seuil de la retraite devient conseiller de la firme. Ce n'est qu'à partir de 1968 que l'étude prend de l'envergure par l'association de Beaudry et de Keenan à la suite du démantèlement de la firme Waisberg et Waisberg, lorsque Carl devient juge, comme Harry. Une année plus tard, Cull quitte Miller-Maki pour s'associer à Desmarais, puis en 1971 arrive Mahaffy qui sera nommé juge en 1982. En 1972, c'est au tour de Mastin puis Fortier et LeBlanc qui fonderont leur propre association en 1977. A la même date, Young et Gray viennent les remplacer chez Desmarais, le dernier venu à la firme est Bamberger qui la rejoint en 1980.

Figure 13

Evolution de la Firme Desmarais



De la firme Desmarais sont issues en quelques sortes les études Kinsman-Warren, Maranger-Meehan, Fortier-LeBlanc. De l'association Kinsman-Warren sont issues à leur tour les firmes Goodearle-Bath et Rolston-Humphrey-Babij ainsi que Ferguson-Macmillan et Sullivan-Horton. De l'association Maranger-Meehan sont issues les firmes Horeck-Beckett, Pharand-Kuyek-Lebel, et l'association d'Edmonstone avec Goodearle-Barth.

c) La firme Weaver-Simmons

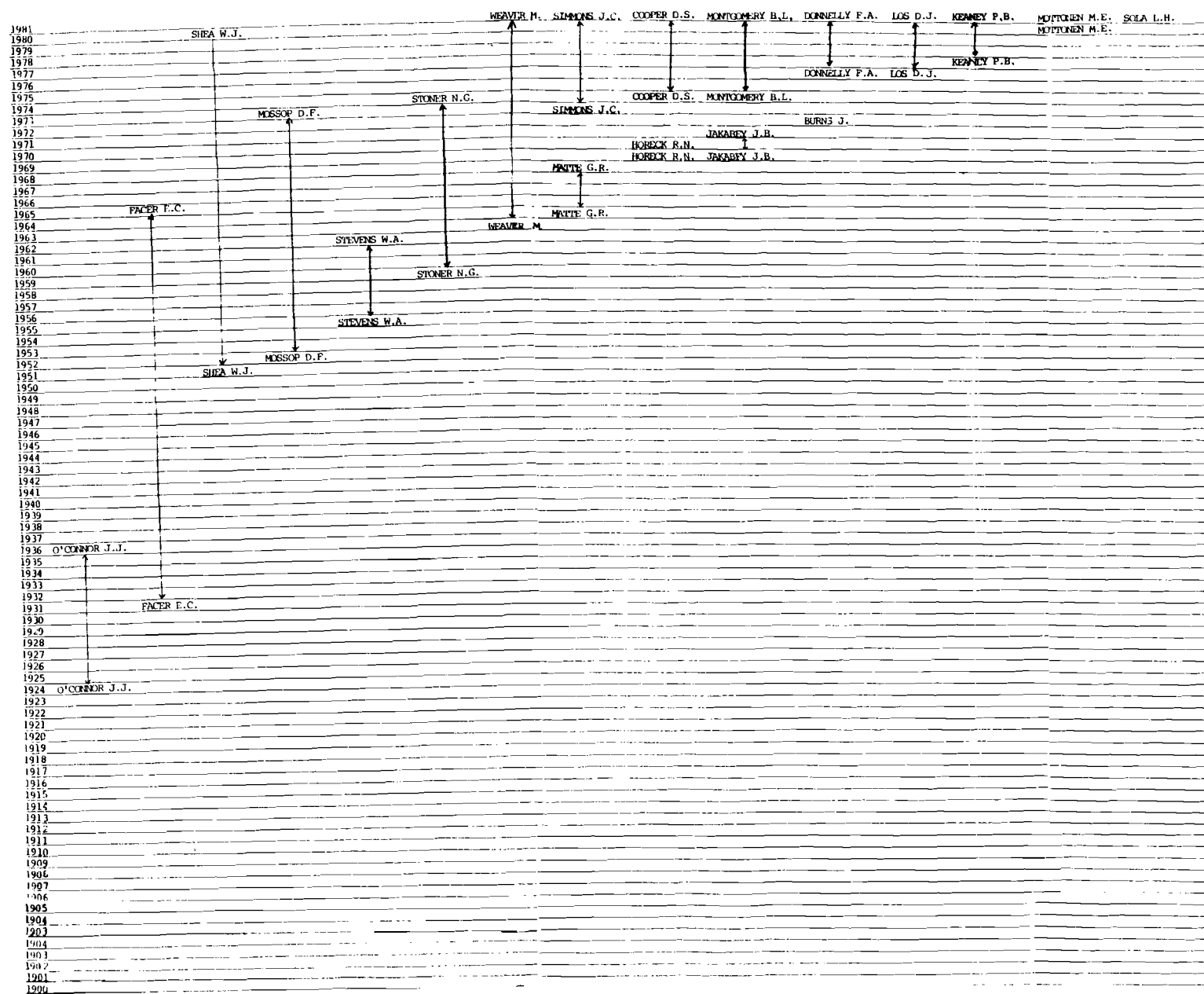
En 1981, cette firme compte un nombre important d'associés avec 9 avocats. On peut en retrouver la première racine lorsque O'Connor fonde son étude en 1924, il s'adjoit Cecil Facer en 1931 qui lui-même à partir de 1951 attire Shea, puis Mossop, puis Stevens. Ce dernier quitte la firme en 1962 pour former une association avec Jerome et Legault. Facer est nommé juge en 1965, Mary Weaver se joint à la firme en 1963 suivie de Gilles Matte qui fut nommé juge en 1973. Horeck demeure deux ans encore dans la firme avant de former sa propre association avec Meehan et Maranger qui est devenue aujourd'hui la firme Horeck-Beckett-Bobesich.

Joseph Jakabfy se joint à la firme Shea-Weaver durant 3 ans avant de s'installer à son compte comme solo, puis Burns y fait un stage d'un an avant d'être nommé avocat de la ville de Sudbury.

En 1973, Mossop est nommé juge, et Simmons, Cooper et Montgomery rejoignent la firme. Stoner la quitte pour former une association avec Fesyk.

Figure 14

Evolution de la firme Weaver-Simmons



Les années suivantes voient l'arrivée de Donnely, Los, Keaney, Mottonen et enfin Sola.

La firme Weaver-Simmons a donné trois juges et trois associations en sont issues, Stevens-Jerome-Legault, Horeck-Beckett-Whitehead et Stoner-Fesyk.

L'association de Horeck-Meehan-Maranger a, à son tour, servi de tremplin pour la fondation de la firme Pharand-Kuyek-Lebel.

d) La firme Valin-Innes-Carroll

Cette firme remonte à 1902 lorsque McCrea s'établit à Sudbury et s'associa à Georges Valin en 1909. En 1947, Lloyd Valin rejoignit son père Georges avec lequel il travailla en duo jusqu'à l'arrivée de William Matthew Wilkins en 1960. Ce dernier quitta cependant l'association deux ans plus tard pour fonder la firme Wilkins-Wilkins avec son père qui en 1969 abandonna la charge de procureur de la couronne pour retourner à la pratique privée.

Georges et Lloyd Valin s'adjoignirent Runcinan qui devint juge en 1976, puis Fitzgerald qui à son tour devint juge en 1972 date du décès de Georges Valin. Par la suite, Innes et Carroll s'associent à Lloyd pour continuer la firme.

Figure 15

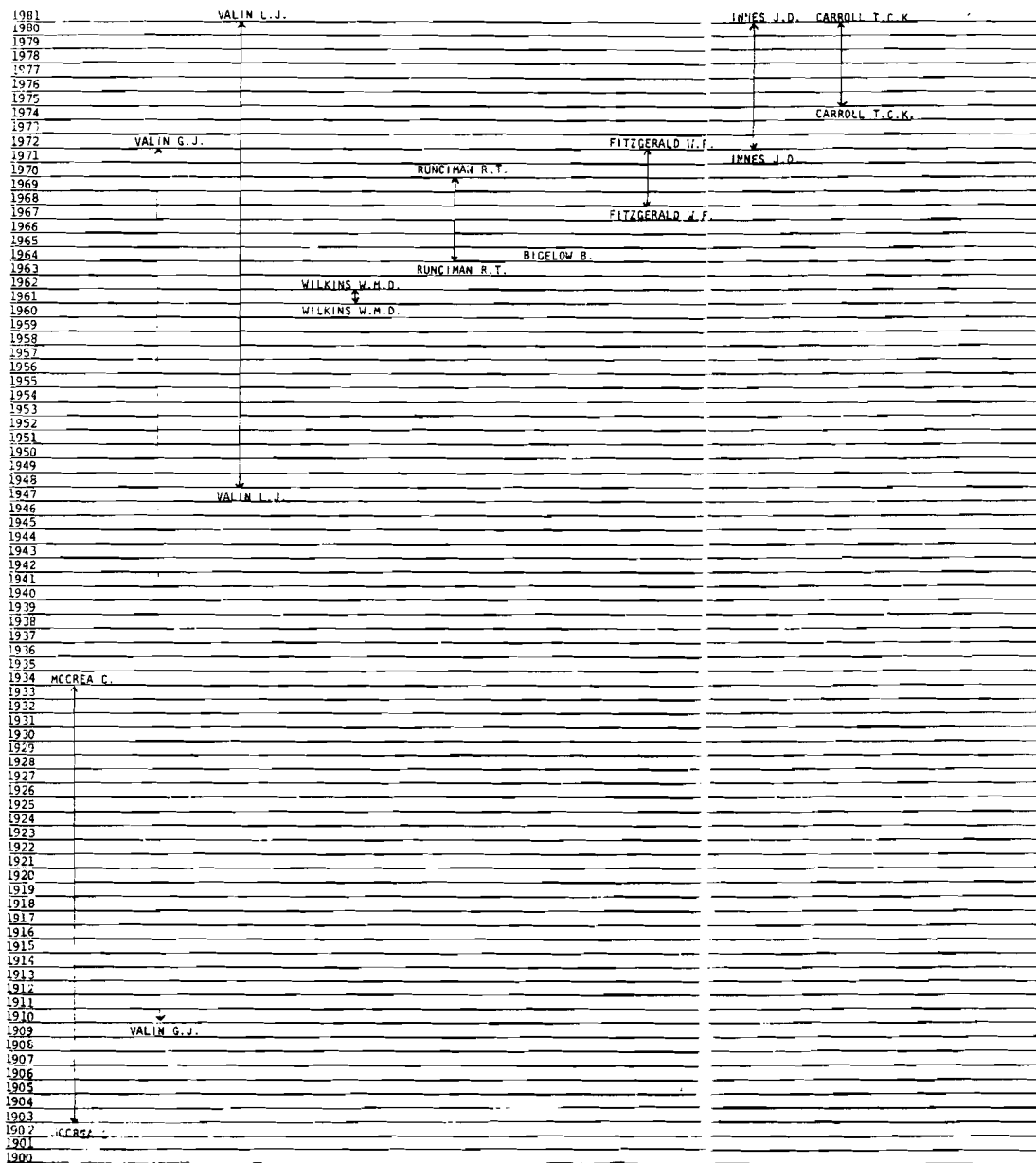
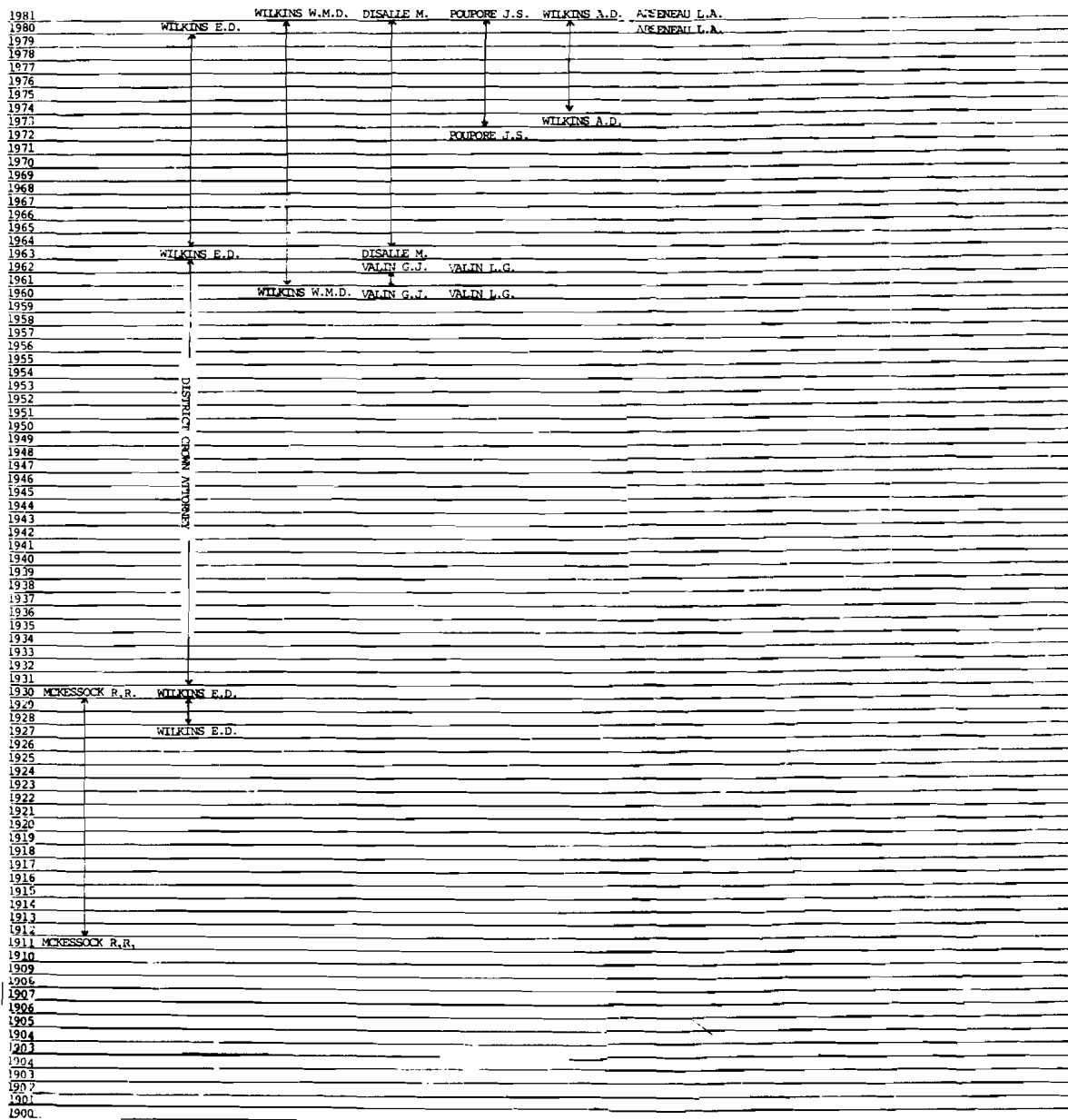
Evolution de la firme Valin-Innes-Carroll

Figure 16

Evolution de la Firme Wilkins

e) Les firmes Paquette-Campbell-Lalande et Steinberg-Renzini-Fabbro

Ces deux firmes ont la même souche, Morris Steinberg qui s'est établi comme avocat en 1959, puis la firme s'est scindée en 1974 avec Steinberg et Renzini d'une part, et Paquette qui rejoint Campbell d'autre part à laquelle s'associent Randall Lalande et J.J. Paquette. Cette firme est aujourd'hui totalement francophone.

L'autre branche formée du duo Steinberg-Renzini a été rejointe par Fabbro en 1976, puis par Jutras qui y demeura trois ans, et Bailey un an.

f) La firme Dediana-Eloranta-Longstreet

Issue de l'association de J.F.F. Lemieux et de Arthur Dediana en 1936, la firme s'est associée Yankovitch en 1953, Eloranta en 1960 et Longstreet en 1974. Cette petite firme est très stable. Dediana y travailla durant 41 ans, Yankovitch 17 ans, Eloranta y est depuis 21 ans et le dernier venu, Longstreet y oeuvre depuis 8 ans.

g) La firme Lacroix-Forest-DelFrato

On peut retrouver les racines de cette firme dans l'association de Godin et de Lacroix en 1958. Godin fut nommé juge en 1966 et Forest s'associe à Lacroix en 1967. Labrosse vient les rejoindre en 1970, il est à son tour nommé juge en 1975. Entre temps, Del Frato vient se joindre au groupe en 1973, Arkilander en 1979 et Bray quitte Miller-Maki pour rejoindre Lacroix-Forest-Del Frato en 1981.

Cette firme se définit comme libérale au point de vue politique; c'est d'autre part une firme qui représente les intérêts francophones, notamment ceux des Caisses Populaires.

h) La firme Conroy-Trebb-Scott

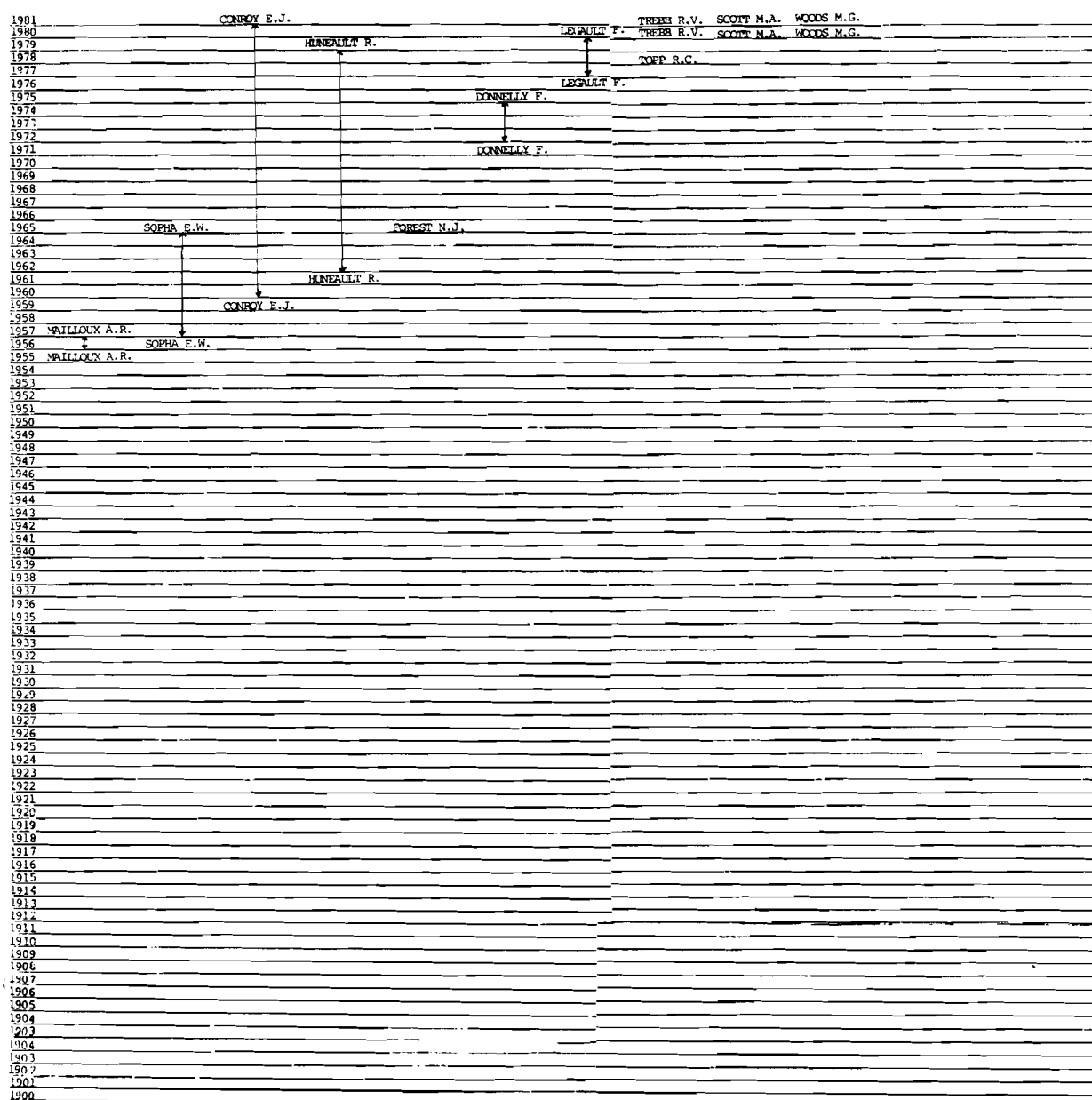
Les souches de cette firme se retrouvent chez Elmer Sopha qui, même si de temps en temps préféra travailler seul, n'en a pas moins formé des avocats qui ont établi leur propre firme, notamment Forest qui s'est associé à Lacroix et Guy Hurtubise qui forme une association avec Plaunt.

La firme Edward Conroy est née de son association avec Elmer Sopha en 1959, à laquelle s'est joint Huneault qui fut nommé juge en 1979. Forest y a fait un stage d'une année. Par la suite, Donnelly y demeura 5 ans, Legault 5 ans et Topp une année.

Donnelly a quitté la firme en 1975 pour s'associer à Shea-Weaver. François Legault qui commença sa carrière avec Hawkins s'associa pendant une année avec Proulx, puis 6 ans avec Stevens et Jerome, se joignit à Conroy en 1976 et quitta la profession en 1980. Aujourd'hui, la firme regroupe quatre avocats à savoir Conroy, Trebb, Scott et Woods.

Les firmes d'avocats de Sudbury sont quasiment toutes issues de la ville, c'est-à-dire qu'elles ont été fondées par des Sudburois. Elles ont des racines historiques profondes et une stabilité impressionnante. Les associa-

Figure 17

Evolution de la Firme Conroy-Trebb-Scott

tions demeurent unies et pratiquement aucune firme ne s'est démantelée.

Cela explique la raison pour laquelle les jeunes avocats cherchent à débiter leur carrière dans une firme prestigieuse de la localité, si possible à y demeurer et à en devenir associés car c'est là l'assurance d'une belle et longue carrière professionnelle. La firme sert aussi de tremplin à la fondation de nouvelles associations bien qu'il y ait peu d'interpénétration de firmes, si ce n'est l'acquisition par certaines firmes de jeunes employés prometteurs que l'on attire par des salaires plus alléchants ou par une promesse d'association. La firme est aussi un tremplin pour l'acquisition du titre de conseiller de la reine et pour l'entrée dans la magistrature, à tel point que très peu de juges furent des avocats solitaires. Cela s'explique en raison de la possibilité de spécialisation plus intense qui existe dans les associations. D'autre part, une firme établie de longue date bénéficie d'un soutien politique important, sachant que les juges sont choisis par le parti au pouvoir parmi les membres du barreau bien établis et reconnus comme partisans politiques. Les firmes libérales produisent les juges au niveau fédéral, les firmes conservatrices au provincial.

Les firmes se sont développées considérablement à partir de 1950 en raison de la reprise économique et à la suite d'amendements à la loi de l'impôt au sujet des partnerships en 1949. Le nombre d'avocats a doublé à Sudbury depuis 1970, mais peu d'associations importantes ont été fondées au cours de la dernière décennie, la plupart des jeunes avocats étant engagés comme employés dans les associations existantes. Cela peut s'expliquer

encore par un changement législatif apporté à la loi de l'impôt et par le début de la crise économique actuelle car, étant salarié, l'employé peut permettre d'ajouter aux dépenses de la firme. Mais d'autre part, il lui est plus aisé, durant une période difficile de renvoyer un employé que de se défaire d'un partenaire. Enfin, selon certains auteurs, le regroupement en firmes aurait comme fonction d'éliminer ou de réduire la compétition dans la profession (Abel, 1981).

Il est très difficile de prévoir le futur. En raison de la récession économique actuelle, on peut s'attendre à une certaine stabilité, voir même à une stagnation du noyau central de la firme. Il y aura acquisition d'employés quand le besoin se fera sentir et renvoi pur et simple quand les affaires seront à la baisse. Cela aura pour effet une augmentation des solos au sein du barreau local comme cela s'est vu dans les périodes de crise et cette tendance semble déjà se dessiner aujourd'hui car certains avocats se regroupent dans les mêmes locaux sans toutefois former une association de partenaires.

7. L'avocat et la politique

La profession légale a été traditionnellement associée aux partis politiques. On retrouvait les avocats bleus et les avocats rouges. Les familles libérales avaient leurs avocats libéraux de génération en génération et il en allait de même pour les conservateurs, si bien que les jeunes diplômés s'établissaient dans les régions où ils pouvaient avoir politiquement le plus de chances de développer leur clientèle.

L'orientation politique de l'avocat l'appelait automatiquement à être membre du parti, à s'impliquer fortement dans les élections soit comme organisateur, comme candidat ou comme président du parti. Le parti politique est un élément très important dans la carrière d'un avocat; en plus de fixer la clientèle, il permet la promotion par l'avantage qu'il offre à être un parti en place, ou par l'acquisition du Q.C. qui est délivré par les parlements provincial et fédéral, si bien qu'au cours des 40 dernières années la grande majorité des Q.C. ont été donnés aux avocats conservateurs en Ontario et à des juristes libéraux au niveau fédéral. Le Q.C. est offert aux membres du parti de l'opposition lorsque ces individus ont fait une carrière politique comme députés ou qu'ils se sont révélés des personnalités de premier plan dans la région où ils travaillent. Ce sont là les largesses du parti au pouvoir.

En plus de l'acquisition de statut par le truchement du Q.C., le parti politique offre à l'avocat l'opportunité d'une carrière de juge. Ici encore, les positions sont ouvertes aux membres du parti en place, au fédéral comme au provincial. A ce titre, Marchand (1973) rapporte que "lorsque l'on donne la position à un membre du parti de l'opposition, c'est très souvent pour libérer un comté". (p.79).

Les postes de procureur de la couronne sont également octroyés aux partisans politiques. A cet effet, il est intéressant de noter que durant le court règne de Joe Clark, plusieurs conservateurs de la région de Sudbury se sont vus attribuer des positions de procureur pour les affaires fédérales.

L'avènement des conventions collectives de travail, de l'organisation des forces ouvrières en syndicat a développé tout un secteur du droit du tra-

vail et a permis l'avènement d'avocats "de gauche", partisans du N.P.D., des partis socialistes et communistes. La socialisation du droit avec les cliniques juridiques et les boutiques de quartier a permis a certains jeunes militants de gauche de pratiquer le droit des pauvres, le droit du prolétariat. Les organismes de consommation et autres associations de consommateurs ont ouvert leurs portes à des avocats engagés dans les luttes contre les grandes entreprises et les sociétés multinationales.

Dans la région de Sudbury, plusieurs avocats se sont présentés comme candidats aux élections et/ou ont été élus comme députés, tant au fédéral qu'au provincial.

a) au fédéral

McAndrew P.J.	libéral	battu	1949
Godin, O.J.	libéral (Nickel Belt)	élu	1958
		élu	1962
		élu	1963
		battu	1965
Doig, H.A.	conservateur	battu	1962
Jerome, J.A.	libéral	élu	1968
		élu	1972
		élu	1974
		élu	1979
Passi, G.W.	indépendant	battu	1967
Desmarais, R.C.	conservateur	battu	1968
Goodearle, J.A.	conservateur	battu	1974

b) au provincial

McCrea, C.	conservateur	élu	1911
		élu	1914
		élu	1919
		élu	1923
		élu	1926
		élu	1929
		battu	1934
		battu	1935
Cooper, J.M.	libéral	élu	1937
		battu	1943
Lemieux, J.F.F.	ind. libéral	battu	1937
Waisberg, Harry	conservateur	battu	1943
Landreville	libéral	battu	1951
Collins, G.E.	libéral	battu	1951
		battu	1955
Couture, D.	libéral (Nickel Belt)	battu	1959
Sopha, E..	libéral	élu	1959
		élu	1963
		élu	1967
	libéral (Sudbury)	battu	1978
	libéral (Nickel Belt)	battu	1981
Horeck, R.	libéral (Sudbury East)	battu	1975

La lecture des listes rapportées ci-dessus révèle que la scène politique locale a vu se présenter un nombre important d'avocats. Le petit nombre d'entre eux à être élu a néanmoins représenté la région durant de longs mandats, à savoir Jerome et Godin au fédéral, McCrea et Sopha au provincial.

De 1911 à 1937, la figure politique prédominante de la région de Sudbury au provincial fut Charles McCrea, député conservateur élu en 1911, 1919, 1923 et par acclamation en 1926 et 1929. Défait aux élections de 1934, il quitte

définitivement la politique en 1937. Il a été pressenti comme premier Ministre de l'Ontario en 1933.

De 1959 à 1971, Elmer Sopha fut député libéral de Sudbury, élu en 1959, 1963 et 1967. Il quitte la politique et se représente en 1978 à Sudbury où il est battu et en 1981 dans Nickel Belt où il est à nouveau défait.

Au fédéral, deux députés membres de la profession juridique ont fait carrière, soit Osias Godin élu dans la circonscription de Nickel Belt en 1958, 1962 et 1963 fut défait en 1965; James Jerome fut élu à Sudbury en 1968, 1972, 1974 et 1979. Orateur à la Chambre des Communes, il quitte la politique pour devenir juge à la Cour Fédérale.

La politique active est un bon tremplin pour accéder à une position de juge car Godin, Jerome, McAndrew, Cooper, Waisberg, Landreville, Collins et Couture ont occupé de telles charges à la fin de leur carrière politique.

En résumé, il est clair que certains avocats de la région se sont impliqués de façon intensive au niveau de la politique officielle, même si la tradition qui voulait que l'avocat présente ses couleurs politiques semble se perdre.

8. Juges et Procureurs

Les juges sont habituellement choisis parmi les membres du Barreau ayant plus de 10 ans de pratique et étant du bon bord politique. Comme dans le cas du Q.C., ils sont choisis parmi les conservateurs au provincial et parmi les libéraux au fédéral.

Ce choix n'est cependant pas unilatéral. Pour devenir juge, il faut en faire la demande. L'aspect financier est aussi à considérer car si la position de juge offre un statut enviable, elle l'est moins en ce qui concerne le salaire. Un avocat qui a plus de 10 ans de pratique à son actif gagne environ \$100'000., tandis que le salaire d'un juge se fixe autour de \$80'000. En revanche, il pourra bénéficier d'une retraite et d'autres avantages sociaux. Un avocat qui postule le poste de juge devra nécessairement considérer la question fiscale car si la profession d'avocat permet un dégrèvement très fort d'impôt, il n'en va pas de même pour celle de fonctionnaire si bien que la date d'entrée en fonction d'un juge est fortement liée aux années fiscales et qu'elle influe sur le choix d'une réorientation professionnelle pour l'avocat. Il advient qu'un avocat fasse une déclaration personnelle d'impôt sur l'année civile et une déclaration d'entreprise sur une année fiscale différente. Lorsqu'une position de juge lui est offerte, elle ne coïncide pas toujours avec ses propres déclarations fiscales et cela l'obligerait à emprunter ou à faire un effort considérable pour rejoindre les deux bouts ou concilier les deux statuts.

Outre ces problèmes financiers, la profession de juge interfère fortement avec la vie sociale de l'avocat. Si celui-ci avait une vie publique importante, il devra la ralentir, sinon la cesser car elle serait incompatible avec le statut de juge qui sous-entend intégrité et incorruptibilité. Un avocat qui devient juge s'éloigne de sa vie sociale antérieure, se retire de la vie publique, mais il trouve la sécurité d'emploi et de revenu et une assurance financière pour ses vieux jours.

On peut donc s'attendre à ce que les avocats qui choisissent la car-

rière de juge le fassent au moment du déclin de leur carrière lorsque le statut et la sécurité cèdent le pas à la lutte et à l'arrogance.

Lorsque Sudbury était encore une petite communauté, il était coutume de voir certains avocats mener de front la pratique privée et occuper des tâches publiques. Cela existe encore pour certains assistants procureurs de la couronne.

Des avocats qui ont pratiqué jusqu'ici à Sudbury, 29 ont été nommés juges dont 13 francophones. Il est bien clair que du fait du bilinguisme institutionnel du Canada, les juges bilingues soient très recherchés et, depuis le projet-pilote de bilinguisation des cours de justice en Ontario cette demande s'est étendue au niveau provincial.

La firme Hawkins a produit à elle seule 9 juges dont 6 francophones. Cette firme qui a une orientation politique libérale fournit les juges aux cours fédérales. En plus, elle a permis à certains avocats d'orientation politique conservatrice de se placer comme juges provinciaux. Ceci démontre à quel point la renommée de la firme, le lobbying et les relations ou patronage sont des tremplins pour la carrière.

La majorité des avocats ayant travaillé comme assistants procureurs de la couronne l'ont fait au début de leur carrière. Par la suite, il se sont consacrés uniquement à la pratique privée tels que Arthur Dediana de 1948 à 1952, Ried Jackson de 1953 à 1956. Wilkins fut lui aussi procureur de 1930 à 1960 pour ensuite s'associer à son fils et continuer sa carrière dans la pratique privée.

A l'inverse, les juges quittent la pratique privée en fin de carrière

pour se lancer dans la magistrature. Il faut reconnaître qu'on a coutume de les choisir parmi les membres du Barreau ayant déjà une carrière derrière eux et surtout de bons appuis politiques.

Frank Kehoe fut juge de 1926 à 1928 pour retourner à la pratique privée du droit en 1929. Les frères McKessock consacrent la fin de leur carrière à la cour, Robert R. de 1926 à 1929 comme procureur de la couronne et James Somerville de 1928 à 1936 en qualité de juge.

Georges Collins devint juge après 18 ans de pratique privée, J.M. Cooper après 13 ans et un mandat comme député élu en 1937. Donald Couture fut élu en 1968 après 10 ans de pratique dans la firme libérale Hawkins-Gratton-Hinds. Cecil B. Facer devint juge en 1945 après 15 ans de pratique, W.F. Fitzgerald après 5 ans, Osias Godin fut nommé juge après 20 ans de pratique privée et à la suite de son élection comme député fédéral dans Nickel Belt en 1958, 1962 et 1963, Fernand Gratton après 15 ans, Richard Hunault après 18 ans, James Jerome après 17 ans et une carrière au fédéral où il était orateur de la chambre. Kinsman accéda à cette charge après 20 ans, Jean-Marc Labrosse après 12 ans, Maurice Lacourcière après 13 ans, Léo Landreville candidat libéral battu (1951) après 20 ans, Robert Maranger après 18 ans, Gilles Matte après 9 ans, Patrick McAndrew candidat battu (1949) après 22 ans, Michael Meehan après 12 ans, Gerald Michel après 7 ans avec toutefois un mandat de 3 ans à titre de procureur, D.F. Mossop après 21 ans, J.A.S. Plouffe après 16 ans, Robert Runcinan après 7 ans, William Shea après 33 ans, Richard Trainor après 18 ans, Carl Waisberg après 14 ans, Harry Waisberg après 25 ans, c'est un autre candidat battu en 1943, enfin Ronald Warren après 25 ans.

Les juges provinciaux n'ont pas l'obligation d'être avocats. Il est toutefois très rare qu'un juge soit élu sans être diplômé en droit. Anthony Falzetta fut un des rares cas de juge sans diplôme en droit, mais il fut aussi candidat défait aux élections fédérales de Nickel Belt en 1957 et 1958. Contrairement aux juges fédéraux qui doivent avoir 10 ans de Barreau avant de pouvoir postuler, les juges provinciaux peuvent accéder à ce poste avec très peu d'années de pratique privée. Ils ont également la possibilité de suivre la filière administrative en passant d'assistant procureur, à procureur, à juge.

LE BARREAU LOCAL EN MARS 1981Introduction

Cette analyse et interprétation sociologiques sur le Barreau de Sudbury portent uniquement sur les avocats qui pratiquaient durant le mois de mars 1981. Le barreau local étant très dynamique, des changements importants se sont produits par la suite tels que des arrivées et des départs, des déménagements, de nouvelles associations, des cessations de pratique, des décès, etc..

Les variables utilisées pour l'analyse sociologique sont elles aussi tributaires des sources d'information. Plusieurs données ont nécessité des contrôles approfondis qui ont démontré certaines inexactitudes et contradictions. Fort heureusement, l'analyse sociologique permet d'aplanir les lacunes par des méthodes statistiques qui pondèrent selon les règles de la normalité.

Les variables analysées, sexe, groupe ethnique, pratique, associations, affiliation politique, date d'admission au barreau, possession du titre de conseiller de la reine, participation à l'aide juridique et utilisation des pages jaunes du bottin téléphonique nous permettent de tracer un portrait du Barreau local qui, comme nous l'avons vu à la fin de l'étude historique s'est totalement transformé à partir de 1976 avec l'arrivée d'un nombre de plus en plus grand de nouveaux avocats jeunes et d'origine ethnique différente. Le club d'antan, la fraternité s'est effritée, la crise économique favorisant l'individualisme.

1. Les avocats de Sudbury - données générales

En mars 1981, le Barreau de Sudbury comptait 132 avocats, soit plus de la moitié de tous ceux qui ont oeuvré dans la ville au cours des 90 dernières années. Les caractéristiques générales de ces avocats sont présentées à la table 4.

Les avocats travaillant à Sudbury en 1981 sont en général de sexe masculin (92.4%) et anglo-saxons (59.1%). Les plus importants groupes ethniques y sont toutefois représentés puisqu'on retrouve 15.2% de Français, 9.8% d'Italiens, 4.5% de Finlandais et 3% d'Ukrainiens. Il est bien évident que par rapport au recensement de la population, on relève une sur-représentation des anglo-saxons et une sous-représentation des francophones puisque ces deux groupes se partagent presque à parts égales les deux tiers de la population. Toutefois, les autres groupes ethniques sont tous plus ou moins représentés proportionnellement à la population.

La pratique de la profession se fait de plus en plus en association ou partnership, si bien que nous retrouvons 66.7% de partenaires contre 15.9% d'employés et 17.4% de solos. La définition de cette pratique est assez difficile car, bien qu'étant tous indépendants sous le même toit, certains individus occupent de façon plus ou moins formelle des locaux avec d'autres collègues. Il en va de même dans les cas où certains associés n'ont pas le même statut que les partenaires de la même firme et de ceux pour qui la fonction se croise avec le statut de senior ou de junior. En ce qui concerne le statut d'employé, outre 5 employés du gouvernement et certains avocats salariés tra-

Table 4

Données générales sur le Barreau de Sudbury en mars 1981

variable sociologique		N	%
Sexe	: masculin	122	92.4
	féminin	10	7.6
		132	100.0
groupes ethniques	: anglo-saxons	78	59.1
	français	20	15.2
	italiens	13	9.8
	finlandais	6	4.5
	ukrainiens	4	3.0
	yougoslaves	3	2.3
	autres	5	3.8
	sans information	3	2.3
		132	100.0
pratique	: solo	23	17.4
	partenaire	78	59.1
	associé	10	7.6
	employé	21	15.9
		132	100.0
affiliation politique	: conservatrice	44	33.3
	libérale	34	25.8
	N.P.D.	6	4.5
	sans information	48	36.4
		132	100.0
date d'admission au Barreau	: avant 1969	46	34.8
	de 1970 à 1974	27	20.5
	de 1975 à 1980	56	42.4
	sans information	3	2.3
		132	100.0
C.R.	: participant	22	16.7
	sans C.R.	110	83.3
		132	100.0
assistance judiciaire	: civil ; participants	103	78.0
	non-participants	29	22.0
	criminel ; participants	93	70.5
	non-participants	39	29.5

vaillant pour la ville de Sudbury, le gouvernement régional ou la clinique, les autres sont engagés à salaire par certaines entreprises de la région.

L'affiliation politique a de tous temps été importante pour le métier d'avocat, la politique et le droit vont de pair en Ontario où le gouvernement conservateur est au pouvoir depuis plus de 40 ans. A Sudbury, ville ouvrière votant N.P.D., la profession est également contrôlée par les conservateurs qui sont surreprésentés face aux libéraux. A cet égard, un nombre très important d'informations (36.4%) n'ont malheureusement pu être recueillies ce qui biaise quelque peu la distribution. Mais enfin, tout laisse croire qu'ici comme ailleurs en Ontario, la profession est en majorité anglo-saxonne et conservatrice.

Le Barreau de Sudbury est jeune puisque 42.4% des avocats ont passé leur examen du Barreau au cours des cinq dernières années et 62.9% durant les 10 dernières années. La profession est néanmoins contrôlée par des avocats seniors qui ont fondé les premières firmes durant la période de haute conjoncture économique au début des années 50.

Le titre de Conseiller de la Reine est octroyé à un avocat qui en fait la demande après un minimum de 10 ans de pratique suivant l'examen du Barreau. Ce titre est donné par le gouvernement provincial et/ou fédéral. A Sudbury, 22 avocats l'ont reçu du provincial, mais aucun ne l'aurait du fédéral. C'est là un titre important qui place le bénéficiaire dans une situation de grande supériorité face aux collègues qui en sont privés.

Enfin, si l'on se réfère aux listes des avocats participant au programme d'assistance judiciaire, ils sont loin d'y adhérer tous puisqu'on en retrouve

78% pour les causes civiles et 70.5% pour les causes criminelles.

Donc, en général nous avons affaire à un Barreau local majoritairement anglo-saxon, conservateur, relativement jeune et qui présente une nette tendance à pratiquer dans des petites firmes car la plus importante ne regroupe que 10 avocats. La pratique du droit demeure encore sans spécialisation évidente, ce qui nous permet déjà de conclure qu'à Sudbury la profession légale se calque sur ce qui a été retrouvé dans les villes de même importance aux Etats-Unis.

2. Origine et formation

La majorité des avocats qui pratiquent dans la ville en sont natifs, ils y ont passé leur jeunesse, ont fréquenté les écoles primaires et secondaires locales et dans certains cas l'Université Laurentienne, pour ensuite aller faire leurs études de droit dans le sud et leur examen du Barreau à Osgoode Hall. Ils sont revenus à Sudbury pour leur cléricature et leur stage et s'y sont établis à tel point que rares sont les natifs de la région ayant étudié le droit qui ne soient pas revenus le pratiquer. En revanche, certains avocats du sud qui éprouvaient de la difficulté à survivre à Toronto sont venus s'établir à Sudbury.

En fait, des 36 avocats interviewés, 24 sont natifs de Sudbury ou des villes et villages de la région, deux viennent du sud de l'Ontario, pour les autres, leur lieu de naissance est inconnu. Ceci confirme l'hypothèse selon laquelle la grande majorité des avocats des petites villes sont natifs de la

région dans laquelle ils ont établi leur bureau.

En ce qui concerne leur formation, parmi ces 36 avocats 22 ont acquis leur L.L.B. à Osgoode Hall, 5 à l'Université d'Ottawa et les autres à Western (3), Queen's (2), Toronto, Windsor et Dalhousie, tandis qu'ils ont obtenu leur B.A. dans la plupart des universités ontariennes à savoir, 4 à Ottawa, 2 à Western, 11 à Toronto, 4 à la Laurentienne, 3 à McMaster, 1 à Windsor, et 3 à Queen's.

Bien que la majorité possèdent leur L.L.B., certains n'ont qu'un B.A. car ce n'est qu'en 1957 qu'Osgoode Hall obtient le droit de remettre des grades universitaires. A cette occasion, tous les avocats membres du Barreau de l'Ontario pouvaient recevoir un L.L.B. honorifique à condition d'en faire la demande. Par principe, certains ont refusé de se soumettre à cette procédure.

Après un B.A. et le L.L.B., la formation professionnelle se complète par un stage et par 6 mois d'entraînement intensif à Osgoode Hall en vue de l'examen d'admission au Barreau. La plupart des avocats déclarent que le métier s'acquiert durant ces 6 mois d'entraînement et surtout par la pratique car les cours universitaires au niveau du L.L.B. se concentrent sur la formation théorique; ils inculquent à l'étudiant la façon de penser mais pas la technique de travail.

Le jeune avocat posséderait donc une formation inadéquate au début de sa carrière. La situation s'améliore cependant avec le travail à titre d'employé même si trop souvent les tâches les plus ingrates dédaignées par les partenaires lui incombent. Ce n'est guère qu'après 3 à 4 ans de pratique qu'il

commence à posséder les rudiments de la profession. Les associations et partnerships permettent une amélioration des connaissances, une division du travail et un pas vers la spécialisation car très souvent dans les études et bureaux, les cas complexes sont discutés et étudiés en groupe. Dans les firmes assez importantes, le travail se fait en duos afin que chacun puisse prendre la tâche de son collègue en cas de maladie, vacances ou autres indisponibilités.

3. Les familles d'avocats

Puisque la profession appelle la profession, plusieurs avocats de la région sont fils, petits fils ou époux d'avocats; la plupart du temps ils sont établis dans le même bureau ou la même firme.

Ainsi, en dépit de son jeune âge le Barreau de Sudbury compte déjà des générations d'avocats à savoir père/fils, grand-père/petit fils, grand-père/père/petit fils. Dans l'un des cas, on retrouve trois générations d'avocats; on assiste également à l'association de deux frères et, depuis quelques années à l'apparition des deux membres d'un même couple ayant étudié ensemble et s'étant établis à titre d'associés.

4. Distribution selon le sexe

En ce qui concerne la distribution selon le sexe, le nombre de femmes (10) qui représente moins de 8% de la population totale, se divise entre anglo-saxonnes (7) et autres (3).

Il est bien clair qu'en l'occurrence toute interprétation est hasardeuse

en raison du nombre restreint de cas. Toutefois, elle semble être confirmée par l'étude de Adam et Baer (1981) selon laquelle la profession juridique ne constitue que très peu un facteur de mobilité sociale pour les femmes, mais cela n'apparaîtrait qu'après quelques années de pratique en ce sens qu'elles tendent à se confiner dans le droit familial et les services publics qui sont des domaines beaucoup moins lucratifs. Au point de vue origine, elles auraient tendance à être issues d'une strate supérieure de la société car leur père ou leur époux est très souvent avocat lui-même.

5. Ethnicité

Selon Porter, (1965) l'ethnicité est l'un des facteurs majeurs dans la formation des classes sociales au Canada. Ceci est confirmé par Clement (1975) qui retrouve 86.6% d'Anglo-Saxons au sein de l'élite des affaires contre 44.7% dans la population générale, alors que la population francophone y est fortement sous-représentée.

Un modèle similaire se retrouve à Sudbury puisqu'avec 36% de la population totale, le groupe d'avocats anglo-saxons est majoritaire avec 59.1%. Par contre, avec 15.2% et 35% de la population totale, le groupe francophone est sous-représenté; les autres groupes ethniques sont représentés plus ou moins proportionnellement à la population, les plus importants étant les Italiens, Finlandais, Ukrainiens, Yougoslaves et Allemands.

Le niveau de partnership est beaucoup plus élevé chez les francophones et les Italiens que chez les anglophones et les allophones, ce qui ne veut en aucun cas dire que les membres des autres groupes ethniques forment des bureaux ou

des firmes ethniques. En raison du melting pot ethnique de la clientèle locale, les différents groupes sont présents dans la plupart des firmes et rares sont ici les associations W.A.S.P. ou mono-ethniques retrouvées dans d'autres études. Ceci, et nous le confirmerons par d'autres variables, démontre le caractère affairiste des associations. L'idéologie cède le pas à la recherche du profit. Tout tend vers le but ultime d'attirer le maximum de clientèle, il n'y a pas d'associations homogènes, il n'y a que pluralité et même plus, atomisation, melting pot ethnique, politique ainsi que dans la spécialisation.

A l'analyse des dates d'examen du Barreau, on ne retrouve pas de différences significatives entre les groupes, il n'y a que constance. A chaque année, les nouveaux diplômés se distribuent ethniquement de la même manière avec néanmoins une légère tendance à voir augmenter les membres de la catégorie "autres groupes ethniques", c'est-à-dire la troisième génération d'immigrants.

6. Les avocats francophones

Dès la fondation de la ville, le nombre de Canadiens-Français a toujours été élevé à Sudbury de sorte que le Barreau local a toujours compté un certain nombre de francophones parmi ses membres. Depuis l'introduction du projet pilote de bilinguisation des cours de justice à Sudbury par le gouvernement de l'Ontario, les firmes tendent de plus en plus à s'associer des partenaires francophones et certains anglophones commencent à s'initier à la pratique de la langue française.

Sur les 245 avocats qui ont travaillé à Sudbury depuis le début du siècle, 51 sont ou furent de langue française. Cela est loin d'être propor-

tionnel à la population francophone mais répond néanmoins au bilinguisme car la majorité de la population francophone est bilingue et rares sont ceux qui ne s'expriment pas dans la langue seconde. Il faut aussi noter que dans la mentalité traditionnelle francophone, l'avocat est perçu comme un individu qui aime les chicanes, qui déterre les scandales et que l'on utilise pour écraser un adversaire, si bien que très souvent, de peur de dévoiler ses propres faiblesses à l'un des siens, on préfère s'adresser à un étranger.

Même si le gouvernement de l'Ontario tarde à adopter le bilinguisme institutionnel, une grande partie des firmes de Sudbury sont prêtes à pratiquer dans les deux langues officielles du pays, bien qu'en réalité très peu de francophones ne défendent leurs clients en français devant les cours de justice. En fait, ils ne s'intéressent que peu aux litiges qu'ils soient civils ou criminels puisque selon la rubrique des pages jaunes, quatre seulement d'entre indiquent comme spécialité les deux domaines, deux dans les causes civiles seulement et un seul en droit criminel. Il se peut que cela suffise aux besoins de la population, mais il faudrait peut-être y voir aussi une preuve du piètre fonctionnement du système des cours de justice en français. En définitive, il n'y a rien là d'extraordinaire car très peu d'avocats aiment à pratiquer le droit de litige, encore moins au criminel qu'au civil car certains secteurs de la professions sont beaucoup plus lucratifs.

Au point de vue politique, à Sudbury comme à travers le pays les francophones présentent une nette tendance à s'affilier au parti libéral et par le fait même obtiennent beaucoup moins souvent le titre de conseiller de la reine. Toutefois, en raison de leur bilinguisme ils ont plus d'opportunités d'obtenir

les postes de juges (13 sur 51) au provincial s'ils sont conservateurs et au fédéral s'ils sont libéraux.

7. Localisation géographique

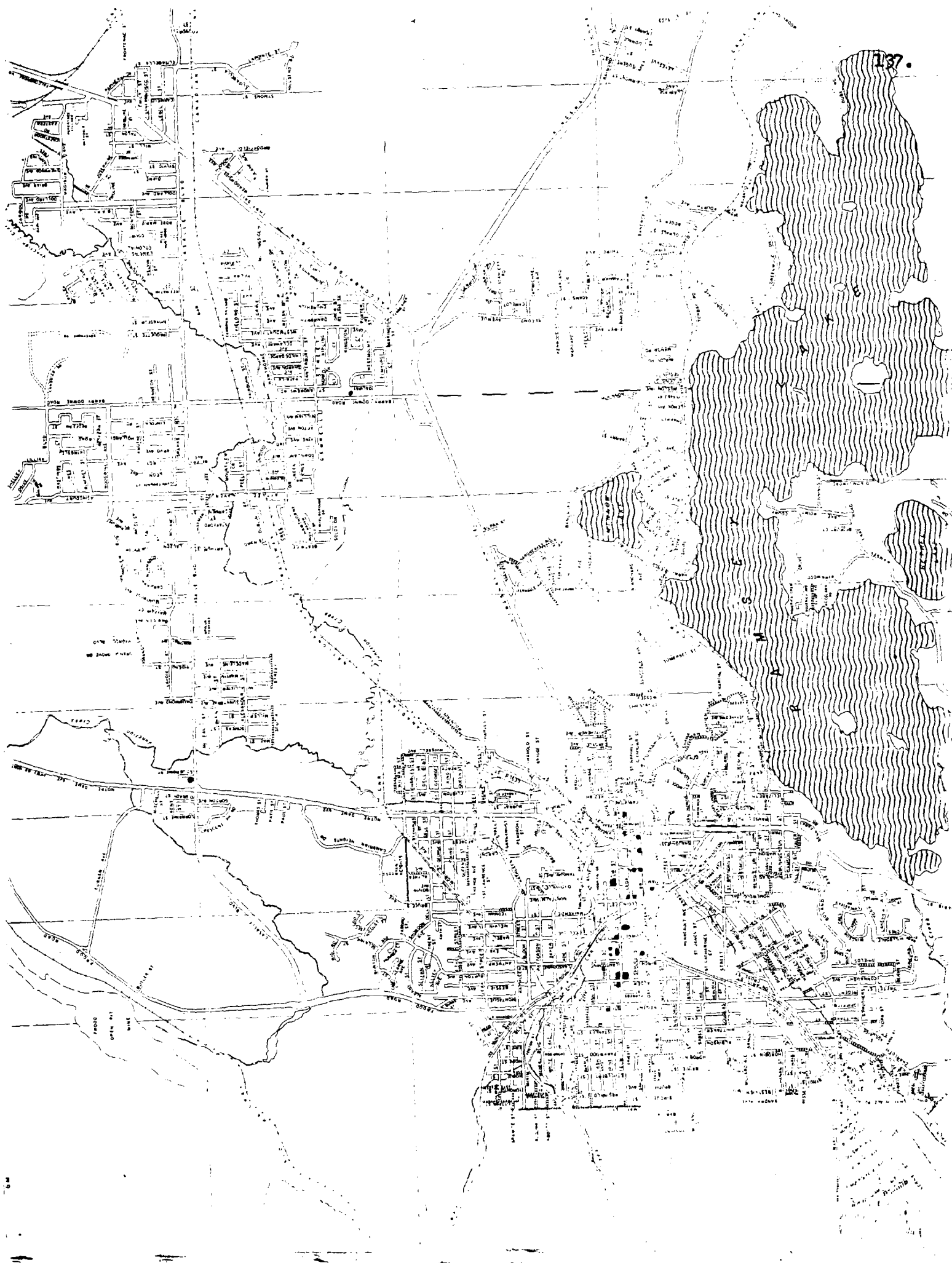
98% des avocats pratiquant à Sudbury sont établis dans les environs immédiats du Palais de Justice. Les 132 avocats se retrouvent en tout et pour tout à 31 adresses dont 17 (78 avocats) dans un rayon de 100 mètres des bâtiments administratifs du Palais de Justice. Des autres adresses, 12 (49 avocats) sont localisées au centre-ville, soit à une distance de 200 à 300 mètres de la Cour, et les deux dernières (5 avocats) dans le quartier du Nouveau Sudbury (figure 17).

La grande majorité des avocats se retrouvent dans un seul quartier de la ville. Mais à l'intérieur de cette périphérie, il existe des concentrations dans certains bâtiments, soit:

- 69 Elm Street West ; 18 avocats - 4 bureaux
- 144 Elm Street West ; 16 avocats - 5 bureaux
- 235 Elm Street West ; 12 avocats - 4 bureaux
- 194 Elm Strret West ; 7 avocats - 3 bureaux

Le même modèle a été retrouvé à Springfield par Landon (1977).

Il serait peut-être dangereux d'utiliser le terme de ghetto, mais en fait il s'agit incontestablement d'une sous-culture. Qu'il suffise de se promener dans le quartier pour voir déambuler les plaideurs habillés d'un complet Tweed ou Prince de Galles, le simpertinel attaché-case à la main.



Cette pratique semble commune chez les avocats des petites villes et des villes moyennes si l'on se réfère au récit de Batten (1981) sur le Country Lawyer.

Le quartier du Palais de Justice regroupe aussi les bureaux de l'assistance judiciaire, la clinique légale et, avant son déménagement au nouveau bâtiment provincial, le bureau d'enregistrement. Il se pourrait qu'avec la construction récente du centre civique, des nouveaux bâtiments fédéraux et provinciaux, qu'avec l'établissement de la cour familiale et de celle des petites créances dans un autre quartier du centre-ville, l'on assiste à un déménagement des bureaux d'avocats dans les bâtiments adjacents, particulièrement si l'hypothèse de l'évolution de la profession vers le droit administratif, le droit commercial et le droit des corporations se confirme car la tendance est nette, la cour n'est plus le pôle d'attraction de la profession puisque un nombre restreint d'avocats s'occupent de litiges. L'établissement des bureaux à proximité du Palais de Justice est due plus à des raisons historiques ou de propriété qu'à des motifs politiques ou d'efficacité professionnelle. Cette tendance ressort nettement de l'étude de Landon (1977) où l'établissement des avocats vers les nouveaux pôles d'attraction est passé de 2 à 86 en 10 ans.

Même si la localisation géographique est intense au centre-ville, plusieurs bureaux ont essaimé vers les municipalités périphériques en établissant des succursales pour la plupart ouvertes seulement un jour par semaine, soit à Chelmsford, Harmer, Levack, Noëlville, Warren, Azilda, Capréol, Chapleau, Espanola, Little Current, Gore Bay, Val Caron, Garson, Mindenoya.

Il est intéressant de noter que les municipalités à forte proportion de francophones sont desservies par les bureaux "francophones", il est bien clair que dans ces communautés francophones une partie de la population rurale éprouve de la difficulté à s'exprimer en anglais c'est pourquoi ces bureaux bilingues y retrouvent une clientèle importante.

8. Affiliation politique

Pour ce qui est de l'affiliation politique, il n'existe aucune différence significative suivant les groupes ethniques. Même si les votes N.P.D. et libéraux y sont importants, Sudbury est une ville conservatrice de mentalité car les classes supérieures ont une forte tendance à s'associer à ce groupe politique.

Depuis les débuts de la Confédération, la politique provinciale ontarienne fut placée sous les auspices de la stabilité en dépit des changements politiques. Le 16 juillet 1867, une coalition porte McDonald au pouvoir; en 1871 débute un long règne libéral de 34 ans; en 1905 les conservateurs prennent le pouvoir et le gardent durant 14 ans suivi par un mandat (1919-1923) de l'United Farmers et un retour des conservateurs jusqu'au 10 juillet 1934 date à laquelle les libéraux gagnent les élections et prennent le pouvoir jusqu'en 1943. Depuis cette date, les conservateurs détiennent le pouvoir avec un gouvernement tantôt majoritaire, tantôt minoritaire.

L'affiliation au parti au pouvoir étant un atout important pour la profession d'avocat, dans une province conservatrice depuis plus de 40 ans,

l'étude et la pratique du droit sont donc en majorité conservatrices. Plus particulièrement, les anglophones ont tendance à s'affilier au parti au pouvoir c'est-à-dire au parti conservateur, les francophones se définissent plutôt comme libéraux et les autres groupes ethniques se distribuent au hasard des partis. Ceci se confirme encore lorsque l'on analyse la variable C.R. car le titre de conseiller de la reine se donnant en priorité aux membres du parti au pouvoir, il échoit avant tout aux conservateurs anglophones.

En 1981, sur les 132 praticiens, 44 (33.3%) étaient conservateurs, 34 (25.8%) libéraux, 6 (4.5%) N.P.D. et 48 (36.4%) sans affiliation ou simplement ne désiraient pas en faire état.

Pour cette analyse, seules les deux premières catégories, soit conservateurs et libéraux seront utilisées. Les différences significatives entre les deux partis sont très rares. On relève quelques tendances minimales à voir plus de conservateurs chez les anglophones que chez les francophones, plus de libéraux que de conservateurs sont partenaires. Deux tableaux sont intéressants,

Table 5

Affiliation politique et C.R.

affiliation politique	Sans C.R.		Avec C.R.		Total
	N	%	N	%	
conservateurs	29	65.9	15	34.1	44
libéraux	29	85.3	5	14.7	34
autres	52	96.3	2	3.7	54

$$\chi^2 = 16.24563 - d.l. = 2 - P < .0003$$

celui qui rapporte le C.R. et celui qui met en évidence les dates d'examen du Barreau.

Il est de notoriété publique que le titre de conseiller de la reine est donné par le parti au pouvoir à ses membres avocats ayant plus de 10 ans de Barreau. Ainsi, sur les 22 avocats qui possèdent leur C.R., 15 sont conservateurs, 5 sont libéraux et 2 sont sans affiliation. Tous les libéraux sont impliqués dans la politique en qualité de partisans, organisateurs ou députés, aucun membre du Nouveau parti démocratique qui le mériterait ne l'avait reçu au nouvel-an 1980-1981.

Un tableau qui met en évidence des différences statistiquement significatives entre les trois groupes politiques est celui qui compare les dates d'examen du Barreau à l'affiliation politique.

Table 6

Date d'examen du Barreau et affiliation politique

affiliation politique	avant 1970		de 1970 à 1974		de 1975 à 1980	
	N	%	N	%	N	%
conservateurs	22	47.8	11	40.7	9	16.1
libéraux	16	34.8	6	22.2	12	21.4
autres	8	17.4	10	37.0	35	65.2
	46	100.0	27	100.0	56	100.0

$$\chi^2 = 23.09812 - \text{dl} = 4 - P < 0.0001$$

Ces résultats confirment ce qui a été dit plus haut, à savoir que les jeunes avocats c'est-à-dire ceux qui ont passé leur examen du Barreau durant les 5 dernières années n'affichent pas leur couleur politique et n'ont aucun intérêt à s'affilier à un parti du seul fait qu'ils ont besoin de n'importe quelle clientèle pour survivre. Comme nous le verrons plus loin, ils prennent tous les clients qui se présentent, travaillent beaucoup avec l'aide juridique et ne manquent pas d'insérer leur nom sous les diverses rubriques permises dans les pages jaunes du bottin téléphonique. Il se peut aussi que l'on soit en présence d'un désintéressement pour la chose politique chez les jeunes et qu'ils aient tendance à voter plus pour l'individu candidat que pour le parti.

9. Les Conseillers de la Reine (C.R., Q.C., K.C.)

Le Solliciteur de l'Ontario attribue chaque année à un nombre important d'avocats le titre de Conseiller de la Reine (Q.C./K.C.) Cette nomination se fait officiellement le dernier jour de l'année et la liste paraît dans le Globe and Mail le premier jour de l'an.

Le titre est octroyé aux avocats qui en font la demande. Il ne peut être acquis que 10 ans après l'examen du Barreau, il n'est toutefois pas nécessaire que l'avocat ait pratiqué le droit durant ce temps. Le titre de conseiller de la reine était originellement accordé aux avocats de très haute classe, mais l'avalanche actuelle de tels titres en Ontario (130 en 1980) laisse douter de la haute valeur du titre, si bien que pour beaucoup les initiales C.R. derrière le nom d'un avocat n'ont plus guère de prestige. Récemment encore, The Law

Society of Upper Canada mettait en garde le gouvernement de l'Ontario contre le danger qu'une telle abondance de conseillers de la reine ne dévalorise la profession.

Depuis 1907, 46 avocats sudburois ont reçu le titre de conseiller de la reine (ou du roi). À première vue, ce titre semble être attribué sans aucune discrimination quant au sexe (1 femme), au groupe ethnique (9 francophones, 4 allophones, 33 anglophones) et à l'affiliation politique (17 conservateurs, 7 libéraux, 22 sans information). En ce qui concerne la pratique, la tendance veut que les avocats travaillant en association et partnership (35) aient plus de chances que ceux qui pratiquent individuellement (9) et cette tendance s'accélère depuis 1964, date à laquelle on ne retrouve qu'un seul avocat solo sur 20 C.R.

Certaines firmes, plus que d'autres favorisent cette promotion. Ainsi, la firme Miller-Maki possède 5 C.R.; Valin, Innes, Carrol 4; Shea Weaver, Simon 3; Desmarais, Keenan, Beaudry 4; Wilkins 3; Hinds, Sinclair 3.

Si, comme nous l'avons vu plus haut, le titre de conseiller de la reine se donne habituellement après 10 ans de pratique, la moyenne retrouvée à Sudbury est de 18 ans avec une distribution allant de 9 à 42 ans. Seul Elmer Sopha reçut ce titre après seulement 9 ans de pratique et cela est généralement interprété comme un cadeau politique à un député provincial libéral.

Le titre de conseiller de la reine étant octroyé par le Parlement, la grande majorité des avocats conservateurs oeuvrant depuis plus de 10 ans dans la région l'ont reçu. En fait, en 1976 tous les avocats conservateurs ayant plus

de 10 ans de pratique possédaient leur Q.C. Pendant les périodes de gouvernements minoritaires, quelques libéraux ont réussi à obtenir le titre.

Il est à noter qu'un dépôt de \$200. doit être versé au moment de la demande et que la toge coûte près de \$800., de sorte que certains avocats hésitent à demander le titre en raison des coûts élevés qu'il comporte.

Les avocats au service des firmes bien établies et dont certains collègues possèdent déjà le C.R. voient leur chances augmenter de le recevoir en raison des lettres de références et du fait que ces firmes ont des contrats avec certaines agences gouvernementales. Cela les place en position favorable pour la demande du titre. Connaître personnellement le ministre responsable, le Solliciteur Général est un autre facteur important c'est pourquoi la majorité des avocats ne manquent pas d'entrer en contact avec lui durant la période précédant la demande. De même, l'avocat député ou le candidat fortement impliqué dans la vie politique voit ses chances augmenter de se voir octroyer le titre dans les plus courts délais. Un député a même la possibilité de le recevoir avant les 10 ans prescrits.

Les C.R. sont habituellement octroyés par le gouvernement provincial mais le fédéral en distribue à titre exceptionnel surtout aux députés fédéraux.

10. La pratique

La pratique du droit tend à se faire de plus en plus en firmes. L'Upper Canada Law Association rapporte que parmi les 132 avocats qui en 1981 pratiquaient

à Sudbury, on retrouvait 23 solos (17.4%), 78 partners (59.1%), 10 associés (7.6%) et 21 employés (15.9%) (List of members in the Sudbury District 11/02/81).

Ces listes sont formelles tout en étant parfois arbitraires car certains individus inscrits en pratique individuelle sont en fait associés avec un collègue ou avec leur conjoint, d'autres travaillent dans une firme sans y être associés ou à titre de conseiller. L'Upper Canada Law Association établit aussi une distinction entre partner et associate. Dans le premier cas, il peut s'agir soit d'un partnership à part entière avec possession de capital, soit d'une position de senior dans une structure formelle. L'associé est généralement un avocat junior qui possède certains droits sans toutefois être partenaire à part entière.

A partir de cette classification officielle du Barreau de l'Ontario, les partenaires et associés ont été regroupés en une seule catégorie qui cadre mieux avec la réalité. Malgré toutes les lacunes qu'elles pourraient comporter, les deux autres catégories, solos et employés, ont été conservées.

Les tableaux croisés ainsi établis ne présentent guère de corrélations statistiquement significatives, ils font toutefois ressortir certaines tendances intéressantes notamment le fait que les jeunes diplômés ayant fait leur examen du Barreau durant les 5 dernières années (de 1975 à 1980) tendent à être employés. Ceci s'explique par des changements législatifs à la loi sur le partnership et par des raisons fiscales car l'employé à salaire est inclus dans les frais d'administration, ce qui peut expliquer en quelque sorte les fluctuations du nombre d'avocats dans la liste de Revenu Canada (cf page 91).

La structure actuelle du Barreau local n'est que l'embranchement des

trons historiques à quelques exceptions près. En 1981, parmi les 127 avocats en pratique privée 12 travaillaient en solo, 31 en duos, 22 en trios et 62 en firmes de 4 membres et plus.

a) les solos

Les 12 individus travaillant seul n'avaient pratiquement rien en commun sinon le fait d'être minoritaires dans une profession qui tend vers les firmes. Ils sont peut-être encore ces artisans intéressés à toutes les facettes de la profession puisqu'ils font leurs propres recherches et répondent personnellement aux questions des clients. Parmi eux, on retrouve de jeunes diplômés comme de très anciens établis. Deux seuls se disent spécialisés et ceci en droit criminel. En fait, ils n'inscrivent que cette spécialisation dans les pages jaunes. Les autres jouent le jeu des trois spécialisations en plus d'inscrire leur nom sous la rubrique général. L'analyse ne fait ressortir aucun pattern précis, sinon une tendance vers l'immobilier et le droit criminel.

b) les duos

31 avocats sont associés en groupes de deux. Ils gardent quelquefois leur indépendance totale tout en partageant la location des lieux et les services de secrétariat avec un associé. Mais la plupart du temps on est en présence d'une association véritable de partage des tâches selon les aptitudes ou la spécialisation ainsi que d'une division à parts égales des dépenses et des bénéfices. Enfin, quatre d'entre eux sont employés à salaire.

Il est très difficile de cristalliser ces duos car même si quelques-uns comptent de longues années d'existence, la plupart sont éphémères; ils deviennent

des firmes par réorganisations, ils se disloquent par le départ du partenaire, ils engagent un employé ou un stagiaire pour quelques mois,...

L'adage selon lequel "qui se ressemble s'assemble" s'applique particulièrement bien à ces cas puisque la plupart de ces duos sont anglo-saxons, deux sont italiens, 1 francophone, 3 sont libéraux, un conservateur, un enfin est composé du mari et de son épouse; dans certains cas, les deux membres ont fait leur examen du Barreau en même temps. Enfin, la plupart du temps ils sont partenaires.

Il est intéressant de noter que dans plusieurs cas le duo se forme lorsqu'un avocat solo devient surchargé de travail, il engage alors un employé qui, faisant très bien l'affaire demeure comme associé. Au chapitre des spécialisations, le partenaire le plus ancien se déclare habituellement généraliste laissant au plus jeune le choix de ses spécialités, ce qui sous-entend "publicité" dans les pages jaunes et qui n'attire guère le plus âgé en raison des contraintes que cela implique.

Une autre association intéressante est celle des copains d'étude qui fondent ensemble le même bureau. Ici, en ce qui concerne les spécialisations on tente à deux de jouer avec 5 ou 6 spécialités tout en s'assurant le secteur immobilier et les cas de divorce qui sont les vaches à lait de la profession.

Deux de ces duos ont engagé un employé. Celui-ci est le plus souvent un jeune diplômé (1979-1980), il travaille à salaire et accomplit les tâches dédaignées par les autres. Il se peut que ce soit le début d'une association qui débouchera sur une firme.

En dernier lieu, les associations en duo font nettement une plus grande utilisation des rubriques possibles dans les pages jaunes du bottin téléphonique et se retrouvent pratiquement toujours dans les listes de l'assistance judiciaire.

c) les trios

Les trios sont des associations éphémères de transition entre les duos et les firmes et sont liés à l'arrivée et/ou au départ d'un membre. Leur existence est souvent fonction de l'engagement d'un employé, jeune diplômé, pour une période de temps très courte lorsqu'il y a surcroît de travail. Les avocats en trio comme les associés en duos ou les solitaires sont des généralistes qui font de tout.

d) les firmes

Tous les fondateurs des firmes sont des natifs de Sudbury. Ils ont développé leur étude en engageant de jeunes diplômés plutôt qu'en attirant des avocats déjà établis dans d'autres firmes.

Le monde des firmes se divise globalement en firmes conservatrices et en firmes libérales même si dans chacune d'elle on retrouve des membres des deux partis politiques. Deux des plus jeunes firmes sont de tendance N.P.D.

Une autre tendance générale retrouvée dans les firmes est celle de la spécialisation des membres dans une association qui pratique le droit général, car la plupart d'entre elles ne jouent pas le jeu des rubriques dans les pages jaunes du bottin téléphonique; elles laissent quelquefois l'entière liberté à leurs membres d'y figurer ou non. En fait, on retrouve plus une division du travail

qu'une spécialisation ou expertise. Les membres peuvent avoir leur propre clientèle tout en se réservant le droit de référer certains cas à un de leurs collègues lorsqu'ils le considèrent comme étant de son ressort.

Un autre fait important ressort de l'étude de ces firmes, à savoir qu'il n'existe aucune homogénéité ethnique. Ces firmes ne peuvent sélectionner leur clientèle ni par la spécialisation de leurs membres ni en raison de leur orientation ethnique, car dans une ville aussi multiculturelle que Sudbury, chaque firme se doit de représenter le melting pot.

Enfin, les firmes demeurent relativement petites, rares sont celles qui à un moment donné ont dépassé le nombre de 10 associés. Néanmoins, l'évolution a été graduelle et 1975 fut la date charnière qui a vu passer les trios au statut de firmes.

La pratique du droit se fait de plus en plus en association comme le démontrent l'étude sur l'évolution historique et les multiples recherches faites ailleurs sur la profession d'avocat. C'est pourquoi nous allons essayer de comprendre la fonction de ces associations.

11. Le partnership chez les avocats

Dans la société actuelle, le travail de l'avocat est de moins en moins possible sans association avec d'autres partenaires. La pratique du droit se faisant de plus en plus en équipe, l'avocat solitaire est devenu un homme du passé.

a) disponibilité vis-à-vis de la population

Lorsqu'il y a travail en équipe, l'un des associés demeure au bureau pendant l'absence des autres partenaires afin d'être disponible si un client téléphone ou se présente à l'étude, faute de quoi l'individu s'adressera à une autre firme car, même si elle n'est pas évidente, la concurrence existe dans le marché, la clientèle s'adresse à un avocat en général plutôt qu'à un individu spécifique. Cette tendance est en quelque sorte confirmée par l'achalandage des boutiques de droit qui ouvrent leur stand dans les supermarchés. Le client se trouve face à un problème juridique, il désire une réponse rapide plutôt que de prendre un rendez-vous et d'attendre la disponibilité d'un maître. Pour le client, l'accessibilité de l'avocat est très importante car tout problème juridique lui apparaît urgent et demande une résolution rapide; si l'avocat n'est pas disponible ou non disposé à répondre dans l'immédiat, le client frappera à une autre porte.

b) distribution du travail

L'association d'avocats a également comme fonction la division du travail selon certaines spécialisations, chaque partenaire tentant de se spécialiser pour répondre plus adéquatement à des besoins particuliers de la clientèle et partant rendre le service le plus efficace possible. Autrefois l'expertise s'acquerrait par la pratique, actuellement il semble que les facultés de droit tentent de former des spécialistes. Cela est compréhensible du fait de l'inflation juridique et de la complexité toujours croissante du droit. Les firmes d'avocats établies auront tendance à engager des employés plus ou moins spécialisés dans une certaine ligne de la pratique du droit qui n'est pas l'apanage des anciens

partenaires. En fait, même chez ceux-ci on rencontre une division des tâches afin de ne pas empiéter sur le terrain des collègues et de constituer une complémentarité. Cette expertise ne réfère pas uniquement à la connaissance, elle voit aussi à la rapidité de l'exécution du travail afin de répondre aux exigences du client et de satisfaire à la recherche du profit maximum dans le plus court laps de temps pour la firme. La résolution rapide d'un problème par le biais de la spécialisation aura aussi un effet sur la diminution du coût des honoraires.

La spécialisation toujours plus poussée de la pratique demande à l'avocat une disponibilité de plus en plus grande à des clientèles particulières ce qui l'oblige à des déplacements fréquents hors du lieu d'établissement du bureau, si bien qu'ici encore l'association permet la permanence au bureau chef.

c) recherche et documentation

L'association d'avocats permet la complémentarité des connaissances, la disponibilité d'expertise et d'expérience, l'accumulation de dossiers et de documents, ainsi que l'établissement d'une bibliothèque et, avec l'avènement de l'électronique la possibilité d'acquérir un terminal branché sur les centres de données et d'informations juridiques. Toute la recherche légale s'en trouve donc accélérée et améliorée et la communication entre les membres de la firme pour la recherche accentue l'esprit d'équipe et la dynamique du groupe.

d) diminution des frais généraux

Le regroupement d'avocats en associations permet un partage des coûts tels que le loyer, les frais généraux, le secrétariat, le matériel de bureau

et les "gadgets" tels qu'enregistreur, duplicateur et word processor. Le personnel de bureau est réduit et il est possible d'utiliser en groupe les services d'un recherchiste dont la tâche est de fouiller les documents juridiques et d'en informer l'avocat qui lui en fera l'interprétation. Très souvent, la firme est locataire de ces services auprès d'une autre compagnie, ce qui permet au partnership une diminution très forte des bénéfices et partant une réduction d'impôts.

e) établissement de succursales

Le partnership permet à la firme d'ouvrir des succursales dans les régions avoisinantes, succursales dans lesquelles un secrétariat est établi et où un avocat se rend un jour par semaine pour répondre aux besoins de la clientèle. L'établissement d'une succursale permet d'atteindre des clientèles éloignées et une reconnaissance de la firme dans les régions périphériques. Ce service à la population n'est possible que par l'association d'un nombre important d'avocats afin que le déplacement de l'un d'entre eux ne nuise pas au travail du bureau chef. L'avocat s'est de tout temps mis à la disposition de la clientèle et l'avocat itinérant n'est pas un cas moderne. La région du Nord de l'Ontario a toujours été plus ou moins desservie par des avocats de Toronto et d'Ottawa et l'histoire de la profession nous indique que dans les communautés isolées l'arrivée d'un avocat était annoncée de façon épisodique.

12. Les employés du gouvernement et des corporations

Certains avocats sont employés du gouvernement, c'est-à-dire qu'ils sont des fonctionnaires travaillant à la cour comme juges et procureurs, à la clinique

légale comme avocats, à la ville de Sudbury comme City Solicitor et à la communauté régionale comme Regional Solicitor, enfin dans les grandes entreprises. En fait, on retrouve 23 avocats fonctionnaires qui se distribuent de la manière suivante:

Table 8

Distribution des avocats-fonctionnaires en 1981

Occupation	Nombre
Cour : juges	10
procureurs et assistants	6
Clinique juridique	1
Corporation of the City of Sudbury	2
Regional Municipality of Sudbury	2
INCO legal officer	1
McIsaac legal officer	1
Total	23

Il n'est pas question d'élaborer ici sur la profession de juges et procureurs car le sujet a déjà été abordé dans le chapitre historique et leur étude a fait l'objet de plusieurs livres. Il en va de même en ce qui concerne les avocats employés des grandes entreprises et de la clinique juridique car leur nombre est si restreint qu'il pourrait se poser des problèmes de confidentialité.

L'avocat fonctionnaire est avant tout préoccupé par la sécurité d'en-

ploi et de salaire. Lorsqu'une municipalité ou une administration gouvernementale mettent en concours une position, le nombre de candidats est toujours important surtout parmi les jeunes diplômés et parmi les avocats qui éprouvent des difficultés financières.

A Sudbury, le développement spectaculaire des services des 10 dernières années a amené la ville, puis la communauté régionale à engager de plus en plus d'avocats. La pratique qui était dans le passé occasionnelle et le fait d'avocats privés devient de plus en plus une charge à plein-temps et qui plus est, on s'attend dans les prochaines années à un nombre croissant de conseillers.

La ville de Sudbury et la communauté urbaine ont chacune deux procureurs à leur service. Ce sont des avocats qui font avant tout du droit administratif et du droit municipal, surtout relié aux règlements municipaux.

13. L'utilisation des pages jaunes

En 1981, en plus de la rubrique droit général, 7 des 13 rubriques définies par la Law Society of Upper Canada figuraient dans les Pages Jaunes du Bottin téléphonique de Sudbury et environs à savoir:

- Civil litigation/litiges de droit civil
- Corporate and commercial law/droit corporatif et commercial
- Criminal law/droit criminel
- Estate, wills and trust/succession, testament, fiducie
- Family law/droit de la famille
- Real Estate/droit immobilier
- Labour Relations/droit du travail

7 des 127 avocats pratiquant à Sudbury ne sont pas inscrits dans la rubrique "général" et dans les différentes spécialisations des Pages Jaunes. Ce sont des avocats seniors ayant fait leur examen du Barreau avant 1969 et

dont 4 possèdent le C.R. Ils proviennent de trois firmes bien établies et leur décision paraît refléter à la fois la politique de ces trois firmes et l'opposition des anciens avocats bien établis à toute forme de publicité.

La rubrique "général" contient le nom de 38 individus et de 13 firmes car le Barreau leur permet d'insérer leur nom suivant ces deux catégories. Deux associations vont même jusqu'à publier le nom de tous leurs membres et deux fois celui de la firme dans un ordre différent. La même pratique se retrouve dans le cas de trois associations sous la rubrique "avocats" avec 110 avocats et 37 firmes. Donc, dans le décompte des firmes, il faut en soustraire deux de la rubrique "général" et trois de la rubrique "avocat".

Table 9

Date d'examen du barreau et utilisation des pages jaunes

utilisation Date	Nom sous "général" seulement	"Général" et autres rubriques	
Avant 1969	17 42,5%	23 57,5%	40
Après 1970	14 18,42%	62 81,58%	76
Total	31	85	116

$$\chi^2 = 7.78, df = 1 \quad P < .01$$

Des 31 avocats qui font paraître leur nom sous la seule rubrique "général" sans utiliser les 7 autres spécialisations 17, soit 59% ont fait leur examen du barreau avant 1969 et 9 possèdent le C.R.; 45% soit 14 ont été admis au Barreau entre 1970 et 1980 (Table 9). Cela est en quelque sorte une reconfirmation de l'opposition manifestée par les anciens membres du barreau vis-à-vis de la publicité dans les pages jaunes et de la politique de certaines firmes qui s'opposent à cette forme de publicité puisque 27 des 31 avocats se regroupent dans seulement 9 associations dont l'une compte sept avocats. Les firmes qui tendent à boycotter les pages jaunes sont d'anciennes études bien établies qui soit n'ont aucun besoin de publicité et d'autre part, doivent s'en tenir éloignées en raison de leur statut et de la pression sociale qui en découle.

De plus, il ne faut pas oublier, comme nous l'avons vu ci-dessus que les avocats qui inscrivent leur nom sous diverses rubriques de spécialisation ont l'obligation de suivre un cours annuel de recyclage pour chacune des spécialités sous lesquelles ils font paraître leur nom. C'est là une contrainte qui rebute souvent les avocats établis de longue date qui ne sont pas prêts à subir cette contrainte. De même, une grande firme qui regroupe plusieurs avocats pratique souvent une division interne du travail, c'est la réception ou le secrétariat qui oriente les clients vers les spécialistes. La clientèle alors ne s'adresse pas à un avocat en particulier mais à la firme elle-même.

Ceux qui inscrivent leur nom sous les sept rubriques possibles

dans les pages jaunes du bottin téléphonique de Sudbury (commercial, criminel, famille, immobilier, civil, travail, succession) sont au nombre de 73. Parmi eux, 33 utilisent les trois possibilités, 24 deux possibilités et 16 une seule. Ici encore, on retrouve une nette division entre les avocats juniors c'est-à-dire ceux qui ont moins de 10 ans de pratique et les seniors. Chez ceux qui ont plus de 10 ans de pratique, il n'existe aucune différence dans le nombre de possibilités utilisées, tandis que chez les plus jeunes, 63% soit 24 utilisent les trois possibilités, 28.94% soit 11 s'y inscrivent sous deux spécialités et 7.89% soit 3 n'en utilisent qu'une.

Table 10

Date d'examen du barreau et utilisation des rubriques des Pages Jaunes

Date \ Possibilité	3		2		1		Total
	N.	%	N.	%	N.	%	
Avant 1969	8	34.78	8	34.78	7	30.43	23
Après 1970	24	63.16	11	28.94	3	7.89	38
Total	32		19		10		61

$$\chi^2 = 9.32 \quad df = 2 \quad P < .01$$

Donc, ici aussi ce sont les associations nouvellement établies qui jouent

le jeu de toutes les possibilités dans le but de s'attirer la clientèle, alors que les institutions bien établies n'ont aucun besoin de cette opportunité pour se mettre en évidence.

A l'analyse par spécialisation, le nom de 16 avocats se retrouve en droit commercial, 29 en droit civil, 22 en droit criminel, 16 en droit de succession, 34 en droit de la famille, 7 en droit du travail et 39 en droit immobilier. Toutes les combinaisons possibles sont utilisées, aucun pattern ne peut être mis en évidence et rien ne permet de faire ressortir des spécialisations. Cela nous porte à conclure que les avocats qui saisissent l'opportunité qui leur est donnée d'utiliser les pages jaunes du bottin téléphonique pour faire connaître leur spécialisation à la clientèle ne sont en fin de compte que des généralistes. La combinaison des spécialités est une pratique des firmes, surtout des nouvelles établies afin de s'attirer le maximum de clientèle, la redistribution se faisant par la suite à l'intérieur de la firme.

A Sudbury, la grande majorité des 45 avocats interviewés s'opposent à toute publicité comme allant à l'encontre de l'éthique professionnelle. Ils rejoignent en cela les vues de la quasi totalité des membres du barreau pour qui la publicité est difficilement compatible avec une intégrité des services car chaque client a des besoins particuliers qui requièrent des services personnels difficilement répertoriables. Pour eux, la meilleure forme de publicité est celle qui se fait de bouche à oreille,

et l'absence de publicité laisse le client libre de choisir son propre avocat. Le Barreau se pose également la question de savoir jusqu'à quel point ce ne serait pas créer une demande pour l'industrie de la publicité et causer une perte de confiance vis-à-vis de la profession légale (Goldenberg, 1978; Keddy, 1978).

En revanche, les plus jeunes avocats qui éprouvent de la difficulté à établir leur clientèle seraient plus partisans d'utiliser les media pour se faire connaître. Leur point de vue est appuyé par les tenants de la publicité qui la considèrent comme une composante essentielle de notre système de libre entreprise. En outre, elle offrirait maints avantages en augmentant la communication entre le public et les avocats, en informant le consommateur sur les services juridiques existants et en contribuant à diminuer la suspicion qui existe vis-à-vis de la profession (Goldenberg, 1978; Keddy, 1978).

Autrefois, les avocats bien établis faisaient paraître leur carte d'affaire dans les journaux locaux; aujourd'hui il leur est encore possible de le faire dans les revues spécialisées car cette démarche a pour but l'information du public, c'est un moyen de se faire connaître. Le journal local est encore utilisé pour annoncer l'ouverture d'une succursale, le déménagement de la firme, l'association d'un nouveau partenaire et ceci dans les deux langues officielles. A titre d'exemple, en juin 1982, le Northern Life publiait une telle annonce en trois langues: anglais, français et italien.

Un autre moyen de mettre en évidence son nom et sa profession c'est la participation aux conseils d'administration des compagnies commerciales, des organismes de bienfaisance, des clubs de toute sorte et, dans une petite ville comme celle que nous étudions, il ne faut guère manquer les organismes ethniques et religieux et enfin et surtout les organisations politiques.

Dans toute cette question, il faut toutefois tenir compte de faits nouveaux. La publicité de bouche à oreille telle qu'elle existait jusqu'ici a eu pour conséquence de privilégier l'accès aux services juridiques aux seules classes aisées. Mais les classes inférieures ont autant besoin sinon plus de ces services. La publicité aurait pour effet d'accroître l'accessibilité aux services là où le besoin existe mais n'est pas reconnu. De plus, le consommateur moyen a le droit de savoir qu'il peut avoir besoin d'un service qui se trouve dans son quartier ou sa communauté. Il doit pouvoir déterminer lesquels de ces services correspondent le mieux à ses besoins. Dans la société traditionnelle ou dans les petites communautés c'était là une tâche relativement facile tant en raison de la taille de la communauté que de la relative simplicité des services requis. Le problème est très différent dans les grandes villes où se choisir un avocat devient très compliqué (McKeown, 1977-78).

La plupart des associations de barreau local sont conscientes de ce problème et ont essayé de faciliter la tâche des consommateurs en établissant des systèmes d'information téléphonique dans les grands centres,

mais cette démarche ne semblait avoir satisfait ni les avocats ni le public. La majeure faiblesse de ce programme demeurait l'absence d'un système qui détermine et accrédite des talents particuliers. En théorie un avocat est considéré comme étant qualifié pour s'occuper de n'importe quel problème juridique. En fait, la complexité de la loi rend cela impossible et la majorité des avocats concentrent leurs activités dans un champ spécialisé du droit (Poulton, 1978). La décision de la Law Society of Upper Canada de faire publier la liste des avocats sous différentes spécialisations dans l'annuaire téléphonique peut donc être considérée comme un nouveau pas en ce sens.

En fait, la plupart des avocats interviewés ne considèrent pas les Pages Jaunes comme de la publicité, c'est plutôt un service d'information à la population. Il ne rapporte guère à l'avocat car la clientèle se bâtit plus par la qualité du travail et la publicité de bouche à oreille. Cette publicité dans les Pages Jaunes est perçue par beaucoup comme une sorte de fausse représentation qui incite les jeunes avocats sans expérience pratique à faire part de spécialisations qu'ils ne possèdent pas car on n'est ni spécialiste ni expert quand on termine ses études de droit et ce n'est pas par l'accréditation annuelle que l'on acquiert cette expertise.

Enfin, les avocats semblent être de plus en plus conscients du fait que la profession se transforme, que les avocats généralistes sont une race du passé et que, du fait de la complexité du droit, de l'inflation juridique et de l'obsolescence administrative, la profession va vers la spécialisation. Il ne sera plus possible alors de se passer de publicité

surtout dans les grandes métropoles où la connaissance d'un avocat ne se fait pas de bouche à oreille. Cette publicité aura pour but de faire connaître les spécialistes à la population; il sera néanmoins nécessaire de la contrôler afin que le droit demeure au-dessus des marchandises d'épicerie.

14. Les honoraires

Dans nos sociétés occidentales, la question des honoraires demeure un sujet presque tabou et ceci particulièrement dans les professions libérales. Les informations recueillies au cours des interviews sont souvent lacunaires. Ce n'est que par recoupement que l'on peut en retracer le portrait.

Règle générale, à part certains critères définis par l'Association du Barreau local, les tarifs des honoraires des praticiens du droit sont fixés par l'Upper Canada Law Association et c'est sur cette base que sont calculés ceux de l'aide légale. Ces honoraires de base ont comme but de limiter la concurrence entre avocats, empêchant par le fait même à certains d'attirer des clients par des prix inférieurs.

Les honoraires sont calculés selon trois critères différents: à l'heure, au pourcentage et à l'acte. Selon les avocats interviewés, les salaires horaires fluctuent entre \$40. et \$120, suivant l'ancienneté de l'avocat, la possession du C.R., la difficulté de la recherche, la situation financière du client.

Certains avocats divisent leur temps en heures difficiles (hard hours) soit celles passées en cour, et en heures faciles (easy or soft hours) celles

passées au bureau, les premières étant facturées à un tarif plus élevé que les autres. Le tarif horaire diffère aussi selon le degré d'ancienneté (seniority) de l'avocat. Au tribunal, les C.R. ont priorité sur les seniors qui ont à leur tour priorité sur les juniors. Ainsi, un employé demande habituellement un salaire horaire de \$50., un junior entre \$75. et \$100. l'heure, un senior jusqu'à \$125. l'heure et certains C.R. peuvent aller jusqu'à \$145. l'heure. Au tribunal, ce tarif débute dès que le client s'assoit. Au bureau, les tarifs sont environ des 3/4 de ceux du tribunal et dépendent de la complexité de la recherche.

Dans la majorité des cas, l'avocat discute avec son client du calcul des frais car ce dernier est bien souvent étonné par le montant élevé des honoraires.

Pour ce qui est des causes civiles, le montant d'argent impliqué dans le litige et le **degré de succès** sont souvent des facteurs importants dans le calcul des honoraires. Certains avocats refusent néanmoins d'utiliser ces critères qui selon eux dénotent un manque de professionnalisme car l'avocat devrait défendre son client sans considération de son état de richesse.

Dans les causes criminelles, la plupart des clients sont des jeunes de moins de 25 ans, c'est pourquoi la plupart des avocats demandent un paiement d'avance faute de quoi ils risquent de ne jamais recevoir les honoraires demandés. Les causes criminelles sont celles qui paient le moins, car le temps consacré à une affaire est beaucoup plus long, le dossier considérable et les chances de recouvrer les honoraires très faibles, si bien que certains avocats défendent gratuitement leurs clients ou diminuent le montant d'heures passées sur une cause

afin d'en réduire les frais car, d'un autre côté, les causes criminelles sont d'excellents tremplins pour débiter dans la profession.

Le calcul des honoraires pour les transactions immobilières est beaucoup plus simple, il est basé avant tout sur un pourcentage de l'achat ou de la vente. Les avocats tendent à utiliser le guide des transactions qui fixe les taux à $1\frac{1}{4}\%$ pour les achats et à $1\frac{1}{8}\%$ pour les ventes. D'autres utilisent les mêmes critères de base mais avec des pourcentages dégressifs selon le montant de la transaction, soit $1\frac{1}{4}\%$ pour une maison de moins de \$50'000., 1% pour la tranche de \$50'000. à \$100'000., enfin le tarif est de $\frac{3}{4}\%$ à $\frac{1}{2}\%$ pour les immeubles de plus grande valeur. Ces transactions d'immeubles apportent des revenus considérables et sont celles qui sont les plus prisées car le temps alloué à la recherche est faible et le dossier de peu d'ampleur.

Le coût d'un testament diffère d'un avocat à l'autre; certains le fixent à \$35., d'autres à \$50. En fait, lorsque les biens et possessions sont importants, le tarif tend à augmenter selon le temps alloué à la préparation. Ce qui est le plus important pour l'avocat qui a établi un testament c'est de s'occuper de la succession car à ce moment-là les tarifs sont basés sur un pourcentage de la fortune et/ou sur un tarif horaire. Les successions deviennent des exclusivités pour les vieux avocats qui ont accumulé des testaments durant presque toute leur pratique et qui voient mourir leurs bons clients.

Les nouvelles lois du droit de la famille ont grandement facilité les procédures de divorce, mais le partage des biens de la famille demeure toujours une bonne source de revenu pour l'avocat qui, dans ce cas calcule ses honoraires

à l'heure, selon la complexité de l'affaire et les capacités financières des clients en tentant le plus souvent possible de garder le couple en dehors du tribunal.

Dans les causes en français les honoraires sont majorés en raison du temps de la procédure plus long car à la première comparution la cause se passe en anglais et elle est reportée à un procès en français.

Pour les cas d'assistance judiciaire, le programme se réserve 25% des honoraires ce qui diminue fortement le revenu à l'heure, c'est pourquoi tous les jeunes avocats débutants sont prêts à servir ce programme qui est très souvent leur unique source de revenu. En revanche, les anciens membres du Barreau bou-
dent ce système à l'exception de quelques spécialistes en litiges civils et criminels. Certains avocats interviewés nous ont déclaré avoir calculé leur revenu net à environ \$8. l'heure pour les causes de l'aide juridique.

D'autres sources de revenu sont recherchées telles que certaines positions dans l'administration qui assurent un salaire stable, soit au gouvernement, dans les municipalités et auprès de certaines compagnies. Ces postes peuvent être à plein temps ou à temps partiel. Certains avocats sont parfois appelés à la cour comme assistants procureurs de la couronne ou comme procureurs. Dans certaines causes fédérales, ils peuvent servir comme magistrats de la police, et dans l'industrie privée ou auprès des associations et syndicats comme avocats-conseils ou sollicitateurs.

Enfin, les revenus de l'avocat proviennent de multiples sources et sont

étroitement liés à l'ancienneté dans la profession, au volume de la clientèle et à la spécialisation de l'avocat. Il s'ensuit que le jeune débutant dans la pratique s'occupe des causes les moins lucratives, plus il progresse dans la profession, plus il devient efficace dans son travail ce qui diminue grandement le temps passé à une affaire. Plus son expertise et sa spécialisation évoluent, plus ses revenus horaires augmentent. D'autre part, la réputation de l'avocat, son établissement de longue date dans la région, l'institutionnalisation de la firme dans laquelle il travaille sont des facteurs importants dans le point d'honneur qu'il met à consacrer son temps à sa clientèle. Il devient par là-même un conseiller juridique s'orientant de plus en plus vers le droit commercial et le droit des corporations qui sont les secteurs les plus lucratifs de la profession.

Certains avocats ayant fait des études de rentabilité de la firme ont découvert que près de 50% des honoraires servent à payer les frais généraux et ceci augmente encore lorsqu'ils occupent des avocats employés à salaire particulièrement dans une période de crise économique comme celle que la région connaît depuis quelques années. Il semble que certains jeunes aient gagné moins de \$10'000. en 1980, tandis que ceux qui sont établis de longue date aient des revenus allant de \$30'000. à \$100'000.

La division du travail et la spécialisation sont des facteurs importants d'efficacité et le plus souvent s'associent avec le volume de la firme. Plus celle-ci est importante, plus elle peut se permettre d'accumuler une bibliothèque importante, de faire appel aux services d'un ordinateur, d'engager des chercheurs et de choisir ses membres et ses partenaires selon des critères profes-

sionnels précis, si bien que toute affaire est aiguillée vers le professionnalisme le plus compétent qui va la traiter avec la plus grande diligence possible et à la perfection.

Dans les firmes, outre les employeurs les partenaires sont indépendants au point de vue travail mais ne touchent que 60% à 80% des honoraires qu'ils facturent à leurs clients, le solde sert au fond de roulement, achat de matériel, location de locaux, salaire d'employés... Très souvent la firme porte deux raisons sociales, l'une pour la pratique proprement dite, l'autre pour la gestion matérielle des immeubles, meubles et services, ceci dans un but fiscal de transfert de fonds d'une compagnie à l'autre. Il s'ensuit donc que la firme est locatrice de ses propres services. La loi de l'impôt et ses multiples amendements ont provoqué en quelque sorte la formation de grandes firmes, et parallèlement des compagnies immobilières et de service.

15. Le personnel

Le personnel cadre d'un bureau d'avocats se compose habituellement d'une réceptionniste, de secrétaires, d'un recherchiste et d'un comptable. La plupart du temps, ce dernier est employé d'une firme spécialisée et vient au bureau une fois par semaine afin de mettre les livres à jour.

Le ratio avocat/personnel diffère d'un bureau à l'autre mais il est en moyenne de l'ordre de 2.3/1. L'avocat en pratique individuelle dispose proportionnellement de moins de personnel que la grande firme. Son travail est bien souvent celui d'un bénédictin qui voit à effectuer lui-même toutes les démarches de recherche et d'administration. A l'inverse, dans la grande firme où la division du

travail est importante le secrétariat devient spécialisé; telle personne s'occupe des transactions immobilières, l'autre des testaments, une autre encore de la constitution des dossiers. Plusieurs firmes sont actuellement entrain de former leur propre personnel pour le traitement d'information à l'aide d'ordinateurs rattachés aux systèmes de banques centrales de données. Dans la plupart des cas, le travail de secrétaire se cantonne à la complétion des formules toutes prêtes et à l'enregistrement des actes. Certains avocats s'opposent à cette façon d'agir en raison des erreurs professionnelles graves qu'elle pourrait entraîner.

Le bureau d'avocat est généralement ouvert de 9 h. à 17 h.; la plupart des bureaux ne reçoivent pas de clients entre 12 h. et 13 h. 30. Les bureaux qui possèdent des succursales dans les localités avoisinantes y envoient un avocat accompagné d'une secrétaire afin de rendre service à cette clientèle éloignée à raison d'une demi-journée à une journée par semaine. Dans certaines régions, c'est à des milliers de kilomètres que se déplacent les plaideurs.

Il fut un temps où les avocats de Toronto et d'Ottawa avaient leurs succursales à Sudbury. Tout récemment encore, les grandes affaires immobilières ou la défense des intérêts des grandes corporations locales étaient dans les mains des grandes firmes de Toronto. Au point de vue de la profession légale, Sudbury a été et est encore une succursale du sud, c'est l'Hinterland qui à son tour possède ses propres arrière-pays. Mais une nouvelle tendance s'affirme; des avocats de Sudbury vont plaider des affaires criminelles dans le sud, syndicats et grandes compagnies font maintenant appel aux bureaux locaux. Dans certaines firmes, on voit apparaître des spécialisations reconnues au niveau provincial. Le décloisonnement commence.

16. L'aide juridique

L'analyse de l'aide juridique doit être considérée sous deux angles différents, soit du point de vue des avocats qui ont adhéré au plan, c'est-à-dire qui figurent sur les listes de l'aide juridique tant pour les causes criminelles que civiles. En second lieu, il faut se demander quel est le pourcentage des avocats inscrits à l'aide juridique qui ont effectivement défendu des causes tant civiles que criminelles, quelles sont leurs caractéristiques et à quel degré ils participent au plan.

a) Les avocats ayant adhéré au plan d'aide juridique

L'analyse de la liste des avocats inscrits à l'assistance judiciaire dans le domaine criminel fait ressortir certaines différences statistiquement significatives suivant que les avocats participent ou non au programme.

Table 11

Avocats inscrits dans les listes de l'assistance judiciaire
criminelle par rapport à leur affiliation politique

	<u>Conservateurs</u>		<u>Libéraux</u>		<u>Autres</u>		Total
	N	%	N	%	N	%	
Non-adhésion	14	31.8	13	38.2	7	14.3	34
Adhésion	30	68.2	21	61.8	42	85.7	93
Total	44	100.0	34	100.0	49	100.0	127

$$\chi^2 = 6.7473, \text{ dl} = 2, P < .03$$

Un premier tableau intéressant rapporte la distribution selon

l'affiliation politique. Le taux d'adhésion le plus élevé se retrouve chez ceux dont l'affiliation Politique est inconnue et chez ceux qui ne veulent pas la dévoiler, ce sont en majorité de jeunes avocats. Le taux d'adhésion le plus faible se retrouve parmi les membres et les sympathisants du parti libéral tandis que tous les partisans N.P.D. y figurent.

Une autre corrélation statistiquement très significative ressort de l'analyse suivant que les avocats possèdent ou non le C.R. Ceux qui possèdent ce titre ne sont plus guère intéressés à offrir leurs services à l'aide

Table 12

Avocats inscrits dans les listes de l'assistance judiciaire
criminelle par rapport au C.R.

	<u>Sans C.R.</u>		<u>Avec C.R.</u>		Total
	N	%	N	%	
Non-adhésion	18	17.1	16	72.7	34
Adhésion	87	82.9	6	27.3	93
Total	105	100.0	22	100.0	127

$$\chi^2 = 25.9003, \text{ dl} = 1, P < 0.0000$$

juridique. Ils sont établis depuis plus de 10 ans, à de très faibles exceptions près ils ne pratiquent pas le droit criminel. Ayant reçu ce titre, ils ont droit à des honoraires supérieurs, ils ne sont donc guère disposés à offrir leurs services à l'aide juridique.

Par contre, l'assistance judiciaire est une source de revenu

importante pour les jeunes diplômés qui, au début de leur carrière éprouvent une grande difficulté à se bâtir une clientèle, voire même à subvenir à leurs

Table 13

Avocats inscrits sur les listes de l'assistance judiciaire criminelle selon leur date d'examen du Barreau

	avant 1969		1970 - 1974		1975 - 1980		Total
	N	%	N	%	N	%	
Sans adhésion	28	60.9	2	8.0	4	7.4	34
Adhésion	<u>18</u>	<u>39.1</u>	<u>23</u>	<u>92.0</u>	<u>50</u>	<u>92.6</u>	<u>91</u>
Total	46	100.0	25	100.0	54	100.0	125 ¹

$$\chi^2 = 41.6722, \text{ dl} = 2, P < 0.0000$$

¹pour deux individus, la date d'admission au Barreau est inconnue

besoins. Le tableau 13 confirme le fait que les avocats ayant plus de 10 ans de pratique boudent à 60% l'assistance judiciaire. Au cours des interviews, certains ont déclaré que bien qu'ayant adhéré au plan, ils n'ont jamais été appelés.

Il est à noter d'autre part que l'adhésion à l'assistance judiciaire semble être plus une décision personnelle qu'une politique des firmes. Cette adhésion relève de la philosophie traditionnelle sous-jacente selon laquelle l'individu offre volontairement ses services à la défense du pauvre et de l'opprimé, de la veuve et de l'orphelin, si bien que dans la plupart des firmes certains y adhèrent et d'autres pas. Dans certains cas, tous les

membres de la firme y ont adhéré tandis que deux firmes ont décidé en bloc de ne pas y souscrire. Cette décision était motivée par le refus de subir un fort contrôle gouvernemental pour des honoraires dérisoires.

L'adhésion à l'assistance judiciaire est plus élevée pour les causes civiles que pour les cas criminels; si bien que l'on y retrouve 103 adhérents à comparer avec 93 sur la liste criminelle. Cela s'explique aisément par le fait que la clientèle des litiges civils est plus banale que celle des causes criminelles. L'analyse des listes d'adhésion à l'assistance judiciaire civile ne révèle guère de résultats statistiquement significatifs. Ils présentent néanmoins des tendances comparables à celles du domaine criminel ce qui permet une analyse globale de l'assistance judiciaire.

b) Causes de l'assistance judiciaire défendues en 1981

Après avoir analysé le taux d'adhésion au plan d'aide juridique en tenant compte de différentes variables, il convient dans un deuxième temps de voir quels sont les avocats ayant collaboré avec les services d'aide juridique et d'analyser leurs caractéristiques.

En 1981, le Rapport Annuel de la Commission de l'Aide Juridique de l'Ontario dénombre pour le district de Sudbury 1140 causes criminelles et 812 causes civiles pour un coût global de \$919'831.

Sur 127 avocats en pratique privée, 81 soit 69% ont défendu les clients de l'aide légale, mais le nombre de causes défendues par chacun d'entre eux s'étale d'une à plus de 100, à tel point que certains font de l'aide juridique une de leurs principales sources de revenu alors que pour d'autres il

s'agit là de faits exceptionnels.

L'hypothèse principale qui ressort des recherches empiriques sur l'aide juridique et qui a été quelque peu confirmée ci-dessus, met en évidence le fait que les membres les plus jeunes du Barreau tendent à en vivre tandis que les plus anciens n'y sont guère intéressés. C'est la raison pour laquelle la population fut divisée en trois groupes suivant les dates d'examen du Barreau à savoir, les seniors c'est-à-dire ceux qui ont fait leur examen du Barreau avant 1969, ceux qui ont de 5 à 10 ans de pratique (1970 à 1974) et les nouveaux venus dont l'examen du Barreau a été subi entre 1975 et 1981.

Le nombre moyen de causes défendues par ces avocats ne présente guère de différences d'une classe à l'autre. En revanche, ces différences sont très grandes dans le cas des avocats qui n'ont défendu aucune cause, le pourcentage est de 59% chez les avocats seniors c'est-à-dire ceux qui ont

Table 14

Nombres de causes civiles et criminelles de l'aide juridique défendues par les membres du Barreau selon leur degré d'ancienneté

	avant 1969	1970 - 1974	1975 - 1981	Total
Aucune cause	27 avocats 50%	5 avocats 20%	5 avocats 9%	37
Causes	19 avocats 41% 367 causes $\bar{X} = 20.39$	20 avocats 80% 530 causes $\bar{X} = 26.50$	49 avocats 91% 1017 causes $\bar{X} = 20.75$	88
Total	46	25	54	125 ¹

$$\chi^2 = 30.14, \text{ dl} = 2, P < 0.001$$

¹voir supra

fait leur examen avant 1969, contre 20% chez ceux qui ont passé leur examen entre 1970 et 1974 et seulement 9% chez ceux qui sont devenus membres du Barreau après 1975.

Dans un premier temps, les avocats ayant travaillé à l'aide juridique ont été divisés en deux groupes suivant qu'ils ont défendu plus ou moins de 25 causes. L'analyse statistique ne révèle guère de différence statistiquement

Table 15

Avocats ayant fait plus et moins de 26 causes de l'aide juridique selon les dates d'examen du Barreau

Causes	Avant 1969		1970 - 1974		1975 - 1981		Total
	N	%	N	%	N	%	
1 - 25	14	74.00	15	75.00	36	73.00	65
26 & +	5	26.00	5	25.00	13	27.00	23
Total	19		20		49		88

$$\chi^2 = 10.56, \text{ dl} = 2, P < 0.001$$

significative entre les deux classes. Toutefois, à l'analyse plus qualitative on s'aperçoit que ceux qui ont fait 26 causes et plus sont avant tout des spécialistes des litiges civils et/ou criminels.

Si l'on divise ce nombre en quatre catégories, c'est-à-dire ceux qui n'ont fait aucune cause, ceux qui ont fait de 1 à 5 causes, de 5 à 26 causes et ceux qui ont fait 26 causes et plus selon la date d'examen du Barreau,

Table 16

Distribution des avocats ayant défendu des causes de l'aide juridique
selon la date d'examen du Barreau

Causes	Avant 1969		1970 - 1974		1975 - 1981		Total
	N	%	N	%	N	%	
aucune	27	58.70	5	20.00	5	9.30	37
1 - 5	8	17.40	7	28.00	12	22.20	27
6 - 25	6	13.00	6	24.00	24	44.40	36
26 & +	5	10.90	7	28.00	13	24.10	25
Total	46		25		54		125 ¹

$$\chi^2 = 34.26334, \text{ dl} = 6, P < 0.00000$$

¹voir Supra

on s'aperçoit qu'à une extrême les seniors n'ont défendu ces causes qu'exceptionnellement et de manière plutôt désintéressée, alors que les derniers venus en ont fait une source appréciable de revenu.

En ce qui concerne les avocats qui sont conseillers de la reine, la tendance est nette, à savoir que ceux qui possèdent ce titre sont très rares à défendre des causes de l'aide juridique. Cela confirme et coïncide avec la règle selon laquelle les membres les plus anciens du Barreau ne sont guère intéressés aux litiges et aux causes de l'aide juridique laissant cette source de revenu aux plus jeunes. Les résultats relatifs à la variable C.R. sont rapportés à la table 17.

Table 17
C.R. et Aide Juridique

Causes	Sans C.R.		Avec C.R.		Total
	N	%	N	%	
Aucune	21	20.00	16	72.70	37
1 - 5	25	23.80	2	9.10	27
6 - 25	34	32.40	4	18.20	39
26 & +	25	23.80	0	0.00	25
Total	105		22		127

$$\chi^2 = 25.67441, \text{ dl} = 3, P < 0.000$$

En conclusion, les causes de l'aide juridique sont défendues avant tout par ceux qui ont fait du litige civil et/ou criminel leur spécialisation, mais elles sont aussi le gagne-pain le plus important des jeunes membres du Barreau qui sans cela auraient de la difficulté à joindre les deux bouts en cette période de crise. Ainsi, une dizaine d'avocats qui ne figuraient pas sur les listes de l'aide juridique au début de l'année 1981 se sont par la suite ravisés et ont adhéré au plan. Enfin, le cas échéant certains seniors peuvent s'en servir comme tremplin à l'acquisition du titre de conseiller de la reine ou à l'entrée dans la magistrature.

En dernier ressort, il convient d'analyser séparément le nombre de causes de l'aide juridique suivant qu'elles relèvent du domaine civil ou criminel.

Sur les 127 avocats en pratique privée, 82 soit 65% ont défendu des clients de l'aide juridique pour des causes civiles et la distribution s'étend d'une cause à 57. Pour des raisons d'analyse statistique, ces avocats ont été regroupés en quatre catégories, ce qui donne les résultats suivants:

- aucune cause	45 avocats	35.4%
- 1 à 5 causes	35 avocats	27.6
- 6 à 25 causes	42 avocats	33.1
- plus de 26 causes	5 avocats	3.9

L'analyse statistique ne donne que quelques tableaux statistiquement significatifs. Ils permettent toutefois de confirmer les conclusions exprimées plus haut, à savoir que les avocats oeuvrant à l'aide juridique sont la frange la plus défavorisée de la profession qui trouve ici une source importante de revenu.

En mettant en corrélation ces quatre catégories d'avocats ayant

Table 18

Avocats défendant des causes civiles de l'aide juridique selon les dates d'examen du Barreau

Causes :	Avant 1969		1970 - 1975		1975 - 1981		Total
	N	%	N	%	N	%	
Aucune	28	61.00	6	24.00	11	20.00	45
1 à 5	10	22.00	8	32.00	17	32.00	35
6 à 25	6	13.00	9	36.00	25	46.00	40
26 & +	2	4.00	2	8.00	1	2.00	5
Total	46		25		54		125 ¹

¹ pour deux avocats, la date d'examen du Barreau est inconnue.

défendu les causes civiles avec l'année de leur examen du Barreau, on retrouve un tableau statistiquement très significatif avec un $\chi^2 = 23.96437$, $dl = 6$, $P < 0.0005$. Parmi les membres les plus anciens du Barreau, c'est-à-dire ceux qui ont subi leur examen du Barreau avant 1969, 28 sur 46 soit 61 % n'ont défendu aucune cause; 10 (22%) ont défendu de 1 à 5 causes et 8 (17% 6 causes et plus. Cette distribution se renverse pour les plus jeunes car seulement 11 sur 54 (20%) n'ont défendu aucune cause. En outre, plus ils sont jeunes, plus ils ont tendance à défendre un nombre élevé de causes.

Ceci se confirme encore lorsque l'on prend le C.R. comme variable indépendante car chez ceux qui possèdent ce titre, 75% n'ont défendu aucune cause civile et aucun n'a pris plus de 26 causes.

Dans le domaine criminel, la distribution s'étale encore plus car sur les 68 avocats qui ont eu à défendre des clients, quelques-uns l'ont fait une seule fois et certains plus de 100 fois. Lorsque les avocats sont regroupés en quatre catégories, on en arrive à la distribution suivante:

aucune cause	61 avocats	48%
1 à 5 causes	32 avocats	25.2
6 à 25 causes	22 avocats	17.3
26 causes et plus	12 avocats	9.4

Ici, comme pour les causes civiles mais de façon plus nette encore, l'aide juridique est l'apanage des jeunes membres du Barreau. Le pourcentage de ceux qui n'ont défendu aucune cause passe de 76% chez les seniors à 36%

Table 19

Avocats défendant des causes criminelles de l'aide juridique selon
les dates d'examen du Barreau

Causes	Avant 1969		1970 - 1974		1975 - 1981		Total
	N	%	N	%	N	%	
Aucune	35	76.00	9	36.00	16	30.00	60
1 - 5	6	13.00	7	28.00	19	35.00	32
6 - 25	3	7.00	6	24.00	12	22.00	21
26 & +	2	4.00	3	12.00	7	13.00	12
Total	46		25		54		125 ¹

$$\chi^2 = 23.65093, \text{ dl} = 6, P < 0.0006$$

¹voir Supra

chez ceux qui ont fait leur examen entre 1970 et 1974 et à 30% chez les derniers venus c'est-à-dire chez ceux qui ont fait leur examen du Barreau après 1975. Plus l'avocat est jeune diplômé, plus il tend à défendre des causes criminelles. Cela se confirme encore si l'on tient compte de la variable C.R. où seulement 2 avocats sur les 22 possédant ce titre ont défendu des causes criminelles à l'aide juridique.

Ces données arrivent essentiellement aux mêmes résultats que l'étude de Patricia Brantigham en Colombie Britannique (1981, Report VI), à savoir que la grande majorité des avocats ne défendent que quelques causes de l'aide juridique alors qu'un petit nombre d'entre eux s'accapare un large

pourcentages:

	<u>Colombie Britannique 1980</u>	<u>Sudbury 1981</u>
6 causes -	50%	53%
12 causes & -	63%	68%
moins de trois causes par mois	84.8%	87%

A Sudbury, 9 avocats qui défendent des causes criminelles se partagent 676 causes sur 1140 soit 59.3%. Ces avocats peuvent être considérés comme des spécialistes en droit criminel car la plupart se présentent au moins une fois par semaine à la cour criminelle et ce ne sont pas les plus jeunes membres du barreau local. Cela permet de supposer que le client s'adressant à l'aide juridique connaît le nom des avocats criminalistes, ou que le personnel du bureau d'aide juridique oriente les clients vers les avocats spécialistes en droit criminel. Il serait intéressant de savoir combien d'avocats dont le nom figure sur la liste des causes criminelles refusent des cas et combien ne sont jamais appelés.

La concentration de 60% de causes de l'aide juridique dans les mains de 7% des membres du Barreau local rend plausible l'établissement d'avocats salariés auprès de l'aide juridique, car comme le met en évidence Brantingham:

The average load of cases handled each month by the public defence counsel was compared to the average number of legal aid cases handled each month by those private counsel who accepted the largest numbers of legal aid referrals. Burnaby staff counsel handled cases and provided duty counsel services. Duty counsel services took up about twenty percent of their time. If they did not act as duty counsel, and duty counsel time was replaced with case related work, the three lawyers in the Burnaby Criminal Defence office would probably have handled fifteen or sixteen cases each Month, (p.26).

Mais la comparaison entre différentes villes et régions de Colombie Britannique telle que rapportée par Patricia Brantingham montre des différences très fortes dans le pourcentage des avocats qui traitent 12 causes ou plus de l'aide juridique, si bien que le passage du système Judicare à celui des avocats salariés aurait un impact économique certain sur la profession lorsque le pourcentage est élevé. A Sudbury, où le pourcentage est de 13%, le passage d'un système à l'autre ne toucherait fortement que 9 avocats.

Selon les données de 1981, la proportion des avocats sudburois ayant défendu des causes criminelles de l'aide juridique diffère de celle de Colombie Britannique à quelques degrés de pourcentage près mais est intéressante:

	<u>B.C.</u>	<u>Sudbury</u>
6 causes et moins	50%	53%
12 causes et moins	63%	68%
36 causes et moins	85%	87%
36 causes et plus	15%	13%

Cette différence pourrait être interprétée par le fait que dans une petite ville ouvrière où tous les membres du Barreau se connaissent, il est nécessaire de faire acte de charité vis-à-vis des démunis. L'explication la plus plausible est toutefois que dans les grandes villes le Barreau étant plus stratifié et plus spécialisé, moins d'avocats sont généralistes, par conséquent les spécialistes en droit criminel s'accaparent la grande majorité des causes criminelles et partant, celles de l'aide juridique.

CONCLUSIONS

Les hypothèses posées dans cette recherche se confirment mais en tenant compte, comme nous le verrons ci-dessous, de certaines interprétations liées au choix des données, à la qualité des sources et aux méthodes de mesure utilisées.

Le nombre d'avocats de la région de Sudbury évolue proportionnellement à la population car ces variables sont fortement corrélées et suivent une courbe parallèle jusqu'au recensement de 1971. Après cette date, elles se séparent; la population diminue de 5% alors que le nombre d'avocats double. De même jusqu'en 1950, même si l'évolution semble être parallèle, le nombre d'avocats est trop peu élevé pour pouvoir en mesurer l'ampleur d'année en année et même par décennie car un ou deux avocats de plus représentent un accroissement percentile extrême. Mais enfin, il y avait en 1901 2.5 avocats pour 10'000 habitants, 2.7 en 1911, 3.5 en 1921, 3.1 en 1931, 2.8 en 1941, 2.1 en 1951, 2.6 en 1956; la courbe s'accélère par la suite avec 3.3 en 1961, 3.7 en 1966, 3.4 en 1971, 4.8 en 1976 et 6.8 en 1981.

L'évolution économique de la région a été mesurée à l'aide de deux indices, soit par le nombre d'actes et de transactions immobilières enregistrées au cadastre d'une part, et au moyen de la vente et de la production annuelle de nickel extrait à Sudbury d'autre part. Pour le premier indice, il ne fut pris en considération que le nombre de transactions sans tenir compte de leur valeur car il aurait fallu pouvoir disposer de statistiques plus fiables notamment sur le marché immobilier afin d'obtenir une mesure plus fine. Pour ce qui est du marché du nickel, même si Sudbury en est la capitale mondiale et qu'au-

aujourd'hui près de 15'000 personnes sont employées par les deux grandes compagnies minières, le nickel n'est pas le seul métal extrait du gisement. Aujourd'hui on ne retire pas moins de 12 métaux dont les plus importants sont le nickel, le cuivre, l'or, l'argent, le platine et le cobalt. Tout en étant dépassé par l'exploitation forestière, avant 1910 c'est le marché du cuivre qui était le plus important. On considère actuellement que l'exploitation minière représente environ 27% de l'économie locale. Mais si l'on tient compte du phénomène d'enchaînement, l'importance relative des compagnies Inco et Falconbridge est beaucoup plus grande en raison de l'industrie des services qu'elles génèrent.

Ce sont là les deux indices les plus fiables de l'évolution économique locale pour la période qui nous intéresse car les autres statistiques économiques que nous avons tenté d'isoler ne sont valables que pour de courtes périodes et leur fiabilité laisse très souvent à désirer.

L'hypothèse selon laquelle le nombre d'avocat fluctue parallèlement à l'évolution économique se confirme ici avec néanmoins certaines réserves en ce qui concerne l'analyse à court terme car les enregistrements de titres baissent à partir de 1977 alors que le nombre d'avocats augmente, tandis que l'extraction et le prix du nickel subissent les contre-coups des disputes patronales-ouvrières, des conflits mondiaux et des guerres (1914-1918, 1939-1945, guerre de Corée, guerre du Vietnam).

En pondérant le nombre d'avocats et l'enregistrement des titres par la population, on constate que le nombre d'avocats réagit au marché de l'immobilier avec un décalage d'approximativement un an. Dans son analyse de l'influence de

la récession économique actuelle sur la profession d'avocat, Monopoli (1982) en arrive à un décalage d'environ six mois. Il est bien clair que la profession juridique est fortement reliée aux fluctuations économiques et que cette tendance va en s'accroissant en raison d'une formation professionnelle de plus en plus axée sur le monde des affaires.

Il est bien clair que plus la population augmente et que plus la situation économique est favorable, plus le nombre d'avocats augmente. Toutefois la structure de la profession subit des transformations encore plus considérables. Ainsi, parallèlement à l'accélération économique qui se manifeste à partir de 1950, on voit apparaître à Sudbury les premières associations de trois avocats et les firmes de quatre avocats et plus dès 1955. A partir de 1950, les avocats travaillant seuls forment une minorité.

Mais cette transformation de la structure de la pratique est également le fruit de profondes transformations aux lois de l'impôt sur les associations qui sont intervenues en 1949 et 1971. Une recherche approfondie est en cours afin de mesurer l'impact de cette législation. D'autre part, il est bien clair que dans une société de plus en plus complexe, de plus en plus structurée, vivant une inflation juridique et administrative considérable, le travail d'avocat ne peut se faire qu'en équipe afin de répondre aux besoins de la clientèle et à la complexité des problèmes juridiques. Pour Abel (1981), le regroupement en firmes aurait comme fonction d'éliminer ou de réduire la compétition dans la profession.

La présente recherche a également démontré que la plupart des firmes

d'avocats à Sudbury se sont développées à partir des années 50. Elles n'ont rien d'homogène, elles sont multi-ethniques et même si elles ont tendance à regrouper des gens de même affiliation politique; on retrouve toujours quelques marginaux au sein des groupes. Chaque firme tend également à s'associer un membre du sexe féminin.

Au point de vue de la spécialisation, la tendance s'amorce tout en étant loin de se confirmer. Seuls quelques membres du barreau local font plus de 50% de leur travail à l'intérieur d'une seule spécialisation, notamment le droit criminel et le droit immobilier. Tous les autres demeurent encore des généralistes, toutefois à l'intérieur des firmes il se pratique une division du travail le plus souvent par couple d'avocats, l'un pouvant s'occuper du travail de l'autre en cas d'absence.

A l'étude des pages jaunes du bottin téléphonique, il a été impossible de faire ressortir des spécialisations. Pour des raisons d'éthique, certains avocats refusent à priori d'utiliser ce type de publicité. Ce sont la majorité du temps d'anciens avocats et firmes bien établis avec une clientèle ferme qui ne sont pas prêts à subir le recyclage annuel imposé par l'Upper Canada Law Association aux avocats qui affichent leurs spécialités. Ceux qui utilisent les pages jaunes et jouent le jeu des trois spécialités maximum permises par le Barreau le font en raison des politiques de certaines firmes qui tendent à placer leurs membres dans toutes les rubriques possibles et procèdent par la suite à une redistribution interne du travail. Il s'ensuit donc que les pages jaunes n'informent guère le public sur l'expertise de l'avocat, elles ne sont

qu'un moyen d'attirer la clientèle dans la firme.

Le barreau local peut encore être défini comme un barreau de généralistes dans lequel très peu d'avocats sont spécialisés. Bien qu'ayant orienté leur carrière comme experts, certains d'entre eux se doivent d'accepter des causes très différentes faute de clientèle.

La fraternité du barreau local était très solide jusqu'en 1976, car tous les avocats de la ville se connaissaient, avaient l'habitude de se rencontrer professionnellement et amicalement. Mais la récession économique, l'accroissement du nombre de diplômés, la saturation de la profession dans les grandes métropoles du sud ont pour effet une arrivée très forte de nouveaux avocats, jeunes diplômés et dont la plupart des fils et petits-fils d'immigrants, si bien que la population actuelle d'avocats est formée d'une majorité de jeunes diplômés multi-ethniques dont la plupart sont originaires de Sudbury.

Du point de vue ethnique, la profession est actuellement beaucoup plus représentative de la population générale de la ville que ce ne fut le cas dans le passé où deux groupes d'origine française et anglo-saxonne se partageaient le barreau presque à parts égales. Actuellement, le nombre d'avocats d'origine française baisse en regard des anglo-saxons et surtout des fils d'immigrants notamment italiens, ukrainiens et finlandais. Ces jeunes fils d'immigrants qui parlent encore la langue maternelle de leurs parents sont recherchés par les firmes car ils sont un moyen d'attirer la clientèle ethnique.

La diminution du nombre d'avocats francophones est difficilement expli-

cable dans une ville où les membres de ce groupe représentent 35% de la population générale, dans un pays constitutionnellement bilingue, et dans une province où la bilinguisation du droit se fait d'étape en étape. Un nombre croissant d'anglo-saxons apprennent le français et quelques-uns d'entre eux pratiquent déjà dans les deux langues. Les universités intensifient l'enseignement du droit en français. Il se pourrait que la saturation de la profession dans les grandes métropoles du sud ne touche pas les jeunes diplômés francophones qui sont recherchés par les grandes firmes afin de répondre à une population canadienne-française de plus en plus intéressée au fait français et demandant des services dans cette langue. Il serait nécessaire ici de faire une recherche de follow-up approfondie de la carrière des diplômés francophones afin de contrôler cette hypothèse.

L'arrivée de plus en plus forte des membres des groupes ethniques a eu pour effet une désolidarisation du barreau local car même si les relations raciales ne sont pas tendues à Sudbury, les groupes demeurent néanmoins homogènes ne frayant que très peu entre eux. Mais il s'agit peut-être là d'une période de transition car les mariages inter-ethniques se développent, les relations inter-groupes sont plus nettes dans les facultés et résidences universitaires et les firmes d'avocats sont nettement multi-ethniques.

Mais une certaine désintégration de la fraternité des avocats locaux est peut-être due plutôt à la fin de la génération des précurseurs, surtout des fondateurs de firmes car plusieurs anciens membres du barreau ont opté pour la magistrature afin de se ménager une retraite paisible. Ainsi, les noyaux des

firmer bien établies semblent commencer à se désintégrer car deux firmes déjà ont vécu une restructuration totale. La représentation traditionnelle de l'avocat-notaire paraît être bouleversée, la profession d'homme public s'est re-tranchée dans les études. La crise économique pousse les jeunes diplômés à la recherche de travail, surtout que de plus en plus les firmes ont tendance à se départir du personnel de services et à plus ou moins court terme des avocats employés, des clercs et des recherchistes.

La nouvelle génération d'avocats, hommes d'affaires plutôt qu'hommes publics apparaît clairement dans l'étude du monde politique puisqu'actuellement aucun avocat n'est député que ce soit au fédéral, au provincial ou au sein des huit municipalités de la communauté urbaine. La plupart des jeunes avocats refusent d'autre part d'afficher leurs couleurs politiques alors que cette pratique était courante dans le passé où l'avocat était reconnu comme rouge ou bleu. Enfin, sa participation aux organismes, clubs, conseils de toute sorte n'est plus que marginale. Donc, en fin de compte l'avocat n'a plus l'influence politique qu'il exerçait sur la communauté et même il n'est plus reconnu comme membre de cette aristocratie ou bourgeoisie qui occupait le haut du pavé; il se retranche peu à peu dans une nouvelle petite bourgeoisie.

La vie politique était néanmoins un excellent tremplin pour l'acquisition du titre honorifique de Conseiller de la Reine car en 1976, tous les avocats conservateurs ayant plus de 10 ans possédaient leur Q.C. Ce titre donne préséance sur les autres collègues dans les cours de justice et permet à celui qui le détient de demander des honoraires plus élevés à ses clients. D'autre

part, le monde politique facilite grandement l'entrée dans la magistrature; en fait, la grande majorité des juges issus du barreau de Sudbury étaient fortement impliqués dans la politique provinciale et/ou fédérale que ce soit à titre d'organisateur d'élection ou de candidat défait ou élu. En fait les conservateurs furent élus dans les cours provinciales alors que les libéraux eurent accès aux cours fédérales. La stabilité politique avec 40 ans de pouvoir conservateur en Ontario et près de 20 ans de régime libéral à Ottawa facilite grandement cette promotion. Enfin, des opportunités intéressantes sont ouvertes aux avocats bilingues en raison de la bilinguisation des cours de justice, soit comme procureurs, comme juges. Cette nouvelle disposition offre des perspectives intéressantes de carrière dans la fonction publique, aux jeunes diplômés francophones.

Une certaine orientation de la profession vers le salariat semble se dessiner de façon de plus en plus nette car les jeunes diplômés s'engagent dans les firmes comme employés visant à court terme l'association, mais les ouvertures dans les entreprises commerciales, les grandes institutions et la fonction publique s'élargissent de plus en plus. A Sudbury, les municipalités, les compagnies minières, l'Université Laurentienne ont engagé des avocats à plein-temps et il semble que dans un avenir prochain l'aide juridique se transformera du système judiciaire à un régime d'avocat à plein-temps. La clinique juridique amorce le pas et l'étude de l'aide juridique a révélé que 9 avocats sur 127 s'accaparent près de 60% des causes ce qui fait d'eux des quasi employés du régime et rend tout à fait plausible l'établissement d'avocats salariés auprès de l'aide juridique.

En résumé, entre 1890 et 1981 la profession d'avocat dans la ville de Sudbury a évolué parallèlement au développement de la ville, à l'augmentation de la population et à l'évolution économique. Au cours de la dernière décennie, la crise économique a fortement ébranlé la région et partant, la profession d'avocat qui, épanouie par l'explosion économique qui avait suivi la guerre de 1939-1945 s'est retrouvée emportée par un courant ascensionnel dans lequel le nombre de firmes et d'avocats s'est accru d'une manière disproportionnée et en opposition aux perspectives, mais contre lesquelles il fut impossible de s'opposer en raison du décalage démographique, de l'avènement d'une nouvelle classe issue des groupes ethniques et de l'intensification de la scolarisation par l'établissement des écoles secondaires et des universités à la fin des années 60. Les nouveaux diplômés des écoles de droit et des examens du barreau ne trouvant pas de débouchés dans les grandes métropoles du sud sont revenus dans l'hinterland saturant à leur tour la profession.

La population de Sudbury a baissé depuis le recensement de 1971, le nombre de titres enregistrés a suivi la même diminution, le marché du nickel est en pleine crise, la grève de 1978-79 a été un coup dur pour la région quoiqu'en disent les recherches de Radecki (1979, 1980), de Taylor et Scanlon (1980, 1981). La nouvelle grève de juin 1982, les mises à pied massives à la compagnie Falconbridge et leur enchaînement dans les petites industries locales, les fermetures des industries forestières de pâtes et papiers, les faillites en chaîne des P.M.E. créent un véritable climat de dépression économique.

La conjonction de tous ces facteurs laisse présager une crise fonctionnelle dans cette profession libérale et un clivage de plus en plus net

vers une profession de salariés dans les compagnies commerciales et la fonction publique.

La récession de 1982 affecte profondément la profession et particulièrement les avocats qui avaient fait des transactions immobilières une spécialisation car depuis 1976 le nombre de constructions a décliné d'année en année et au cours des six premiers mois de 1982 seulement 12 maisons individuelles et 2 duplexes ont été mis en construction (Northern Life, 12 juillet 1982). Les bureaux d'avocats se sont donc vus dans l'obligation de se départir d'une partie de leur personnel, secrétariat et jeunes employés et clerks. A l'inverse, ceux dont la spécialisation est le droit commercial notamment les poursuites et les faillites voient leurs affaires se développer. Il en va de même pour les spécialistes en droit familial car il semble que le nombre de divorces ait augmenté de façon considérable (Nelson, 1982; Strauss, 1982).

Cette période de récession voit aussi augmenter le nombre de causes de l'aide juridique car si ce champ professionnel est dédaigné durant les périodes de haute conjoncture ou est la vache à lait des jeunes diplômés, il devient lucratif dans les périodes de crise et il est bien possible que les données de l'aide juridique pour 1982 diffèrent totalement de celles de 1981 où l'on voyait quelques spécialistes des litiges civils et criminels s'accaparer près de 60% de la clientèle laissant le solde à tous les autres membres du barreau, si bien que l'on peut s'attendre à une répartition plus égale de la clientèle pour 1982. Cette tendance paraît se généraliser à travers le pays ainsi que le rapporte Nelson dans le Globe and Mail du 20 juillet 1982.

Landon (1977) a perçu à Springfield un début de désintégration de la fraternité du barreau, d'une part par la stratification professionnelle et occupationnelle, les avocats spécialisés s'éloignant professionnellement et amicalement de leurs confrères généralistes. Les grandes firmes tendaient à ignorer les avocats en pratique individuelle ou en associations de deux, les avocats de haut statut frayaient plus avec le monde des affaires qu'avec la communauté. Au point de vue localisation géographique, les bureaux d'avocats qui se trouvaient dans le passé dans un seul et unique quartier de la ville commencent à essaimer hors du ghetto.

A Sudbury, le même phénomène de désintégration est amorcé depuis quelques années du fait de l'arrivée massive des nouveaux diplômés. Les membres du barreau qui autrefois se connaissaient tous ont de plus en plus de difficulté à se regrouper. Les rencontres professionnelles et amicales qui réunissaient à midi une vingtaine d'avocats autour de la table qui leur était réservée à l'Hôtel Président n'existent pratiquement plus, les anciens membres du Barreau n'y sont et les jeunes se retrouvent dans d'autres restaurants. L'identification des avocats tend à se faire de plus en plus par la firme que par l'individu, la crise économique aidant, la mobilité est importante, certains noyaux de firmes se désintègrent et l'image qu'elles projetaient s'évanouit. D'autre part, en raison de l'accroissement des services, un nombre important d'avocats salariés se trouvent marginalisés.

REFERENCES

- Abel, R.L., "Toward a Political Economy of Lawyers", Wisconsin Law Review, Vol. 1117, 1981, pp. 1117-1187.
- Abel-Smith, B. and R. Stevens, Lawyers and the Courts. A Sociological Study of the English Legal System 1750-1965, London, Heinemann, 1967.
- Adam, B.D. and K.A. Lahey, Professional opportunities: a Survey of the Ontario Legal Profession. Preliminary Report. Windsor, Department of Sociology and Anthropology, University of Windsor, 1981.
- Adam, B.D. and D.E. Baer, The Social Mobility of Women and Men in the Ontario Legal Profession, Windsor, University of Windsor, 1981.
- Anderson, N., "Moving to Protect you from Slipout Lawyers", The Financial Post, Vol. 1 No.12, p. 10, 1960.
- Armstrong, C.H.A. The Honorable Society of Osgoode Hall, Clarke Irwin and Co, Toronto, 1952,
- Audibert, M., Essai sur le juriste, Paris, 1960.
- Balcells, J., "Encuesta sobre la situacion social de la abogacia de Barcelona", Sociologia y psicologia juridicas, Anuario 1974, pp. 65-124.
- Balcells, J., "Ecuesta sobre las opiniones de la agogacia barcelonesa en materia profesional, familiar y politica", Sociologia y psycologia juridicas, Anuario 1975, pp. 105-150.
- Balcells, J., "Satisfacciones e insatisfacciones de la abogacia barcelonesa respecto del ejercicio profesional" Sociologia y psicologia juridicas, Anuario 1978, pp. 69-103.
- Barlow, F. Christensen, Lawyers for People of Modeste Means, Chicago, American Bar Foundation, 1970.
- Barreau du Québec, Les avocats du Québec, Montréal, août 1978.
- Batten, J., Lawyers, Toronto, Macmillan, 1980.
- Beach, N., "Nickel Capital: Sudbury and the Nickel Industry 1905-1925", Laurentian University Review, Vol. VI, No 3, June 1974, pp. 55-74.
- Beach, N., "Sudbury et l'industrie du nickel, 1905-1925", L'industrie du nickel à Sudbury au début du XXe siècle, Documents historiques, No 68, La Société historique du Nouvel-Ontario, Université de Sudbury, 1978, pp. 32-57.

- Beaumier, M., "La négociation du mandat avec le client, présentation du thème", La revue du barreau, tome 39, no 4, juillet 1979, pp. 772-777.
- Behar, L.J., "Caveat Emptor: The Case of Advertising in the Legal Profession in Quebec", La Revue du Barreau, Tome 37, no 4, septembre 1977, pp. 411-464.
- Bellow, G., "The Legal Aid Puzzle: Turning Solutions into Problems", in Bonsignore J.J. et al., Editors, Before the Law, second edition, Boston, Houghton Mifflin Co., 1979, pp. 273-282.
- Birks, M., Gentlemen of the Law, London, 1960.
- Elaustein A.P. and C.O. Porter, The American Lawyer, Chicago, The University of Chicago Press, 1954.
- Elaustein A.P. and C.O. Porter, The American Lawyer: a Summary of the Survey OF the Legal Profession, Chicago, The University of Chicago Press, 1954.
- Elegvad, B.M., Bolding, P.O., Lando, Ole, "Arbitration as a Means of Solving Conflict", København, New Social Science Monographs, E. 6, 1973.
- Elumberg, A.S., "The Practice of the Law as a Confidence game: Organizational Cooptation of a Profession", Law and Society Review, 1, 2, pp. 15-39., 1979.
- Bowra, C.M., La Grèce antique, New York, Editions Time-Lige, 1969.
- Boyer, R., La justice dans la balance, Paris, Denoël, 1976.
- Brantingham P. et al., The Burnaby B.C. Experimental Public Defender Project: an Evaluation Report, Canada, Ministère de la Justice, Décembre 1981.
- Briggs, A.E., "Social Distance Between Lawyers and Doctors", Sociology and Social Research, 13, 1928/30, pp. 156-163.
- Bruxelles, Université Libre, Faculté de Droit, Association des Anciens Etudiants, Cinq cents docteurs en droit s'interrogent sur leur profession, Bruxelles,
- Canada, Census of Canada, Vol. 1, pt. 1, Population historical, 1961, pp. 6-52.
- Canada, Aide Juridique 1981, Statistique Canada, Division de la Santé, Section de la Sécurité Sociale, Ministère des Approvisionnements et Services, Canada, 1981.
- Canada, Service d'aide juridique au Canada 1979/80, Groupe de travail chargé de la mise en oeuvre de l'information et de la statistique juridique, (GMO), Ottawa, 1981.

- Canada, Rapport du Comité canadien de la réforme pénale et correctionnelle, Ottawa, Imprimeur de la Reine, 1968, Ch. 8, "Représentation de l'accusé" pp. 141-176.
- Canada, Mesures de la pauvreté, les seuils de la pauvreté de 1982, Conseil National du Bien-Être social, Ottawa, 1982.
- Canada, La pauvreté au Canada, Données statistiques préliminaires de 1980, Conseil National du Bien-Être Social, Janvier 1982, Ottawa.
- Canam Mining Review, Vol. XXI, No 4, April 1902, (cité par Swift, 1977, p. 22).
- Canadian Bar Association, Code of Professional Conduct, Ottawa, Canadian Bar Association, 1974.
- Canadian Chartered Accountant, "Law Society of Upper Canada Issues New Rule ", Canadian Chartered Accountant, Vol. 87, August 1965, pp. 70-1.
- Canadian Forum, "Legal Image", Canadian Forum, Vol. 40, October 1960, pp. 147-148.
- Cardyn-de-Salle, B., La profession d'avocat, Bruxelles, Larcier, 1972.
- Carlin, J., Lawyers on their Own, Rutgers, New Jersey, Rutgers University Press, 1962.
- Chroust, A.H., The Rise of Legal Profession in America, Norman, University of Oklahoma Press, 1965, Vol. 1.
- Clement, W., The Canadian Corporate Elite, Toronto, McClelland and Stewart, 1975.
- Clement, W., Hardrock Mining: Technological Change and Industrial Relations, at Inco, Toronto, McClelland & Stewart, 1981.
- Corradi, E., L'Avvocato, Florence, Vallecchi, 1966.
- Crozier, M., Le mal américain, Paris, Fayard, 1980.
- Denti, V., "Problèmes de la "Legal Aid" dans le monde occidental", Déviante et Société, Genève, 1980, Vol. 4, No 4, pp. 379-387.
- de Tocqueville, A., De la démocratie en Amérique, Paris, 10/18, 1963.
- Deverell, et al., Falconbridge, Portrait of a Canadian Mining Multinational, Toronto, Lorimier, 1975.

- Dorion, C., The First 75 Years. A Headline History of Sudbury Canada, Ilfracombe, Devon, Arthur H. Stockwell Ltd, 1963.
- De Sousa Santo, B., "La loi contre la loi", Esprit, Juillet-août 1976, No 7-8, pp. 67-84.
- Dussault, R., "Le juriste dans la fonction publique québécoise", La Revue du Barreau, Tome 39, no 7, janvier-février 1979, pp. 30-40.
- Egan, P. (Ed.), The Canadian Law List, Aurora, Ont., Canada Law Book Ltd, 1890-1981.
- Elliott, P., The Sociology of the Profession, London, Macmillan, 1972.
- Financial Post, The ups and Downs of the Canadian Economy, The Financial Post, January 16, 1982, p. 37.
- Finlayson, G.D., "Professional Advertising: the Fine Line Between Informational and Promotional", Law Society of Upper Canada Gazette, Vol. 13, 1979, pp. 93-103.
- Ford, P., Parmer, C.W., Reich, D., The Government Lawyer, New York, 1952.
- Fremantle A., L'âge de la foi, New York, Editions Time-Life, 1966.
- Friedman, L.M., Law and Society: an Introduction, Englewood Cliffs (N.J.), Prentice-Hall, 1977.
- Friedman, M.L. "Access to the Law", Law Reform Commission of Canada, Toronto, Methuen, 1975.
- Galanter, M., "The Study of the Indian Legal Profession", Law and Society Review, Vol. 3, 1969, pp. 201-217.
- Gaudineer, L., "Ethics: the Zealous Advocate," Drake Law Review, Vol. 24, no 1, Fall 1974, pp. 79-104.
- Gay, P., Le siècle des lumières, New York, Editions Time Life, 1974.
- Goldenberg, S., "Advertising and the Lawyer; Consumers, Business Want to Fee Shop and Recent Law Graduates Want Clients", Financial Times of Canada, Vol. 66, No 48, May 1, 1978, p. 3.
- Grand Larousse du XIXe siècle, Avocat, Microfiche A.L.F. NO 225, 1866.

- Griffith, C.L., Klein J.F., Verdun-Jones, S.N., Criminal Justice in Canada, Vancouver, Butterworth & Co (Western Canada), 1980.
- Grondin, H., "L'indépendance personnelle et professionnelle de l'avocat salarié; présentation du thème", La Revue du Barreau, Tome 39, No 4, Juillet 1979, pp. 744-750.
- Hadas, M., La Rome impériale, New York, Editions Time Life, 1968.
- Hain, P.L. and J.E. Piereson, "Lawyers and Politics Revisited: Structural Advantages of Lawyer-Politicians", American Journal of Political Science, Vol. 19, 1975, pp. 41-51.
- Hale, J.R., La Renaissance, New York, Editions Time Life, 1969.
- Handler, J., The Lawyer and his Community: the Practicing Bar in a Middle-Sized City, Madison, Wisc., University of Wisconsin Press, 1967.
- Herbert, J., Urban Justice, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall, 1973.
- A History of Legal Education in Ontario, Law Society of Upper Canada, 1797-1972, Gazette, Vol. VI December 1972, pp. 35-54.
- Herbert, J., (ed.) The Potential for Reform of Criminal Justice, Beverley Hills, Sage 1974.
- Hodge R.W. et al., "Occupational Prestige in the United States, 1925-1963", American Journal of Sociology, Vol. 70 Nov. 1964, pp. 286-302.
- Jalowica, D., "Housing Industry Moribund", Norther Life, Vol. 11, No 2, July 14, 1982, pp. 1 and 12.
- Johnston, G.A., "The Law Society of Upper Canada", in J.D. Honsberger (ed.) Law Society of Upper Canada 1797-1972, Vol. VI, December 1972, pp. 1-6.
- Johnstone, Q. and D. Hopson Jr., Lawyers and their Work, Indianapolis, Bobbs-Merrill, 1967.
- Huffman, H., Kampf um freie Advokatur, Essen, Ellinghaus & Co, 1967.
- Keddy, B., "Lawyers Balk at Plea to Permit Advertising", The Globe and Mail, May 13, 1978, p. B5.
- Kaupen, W., Die Hüter von Recht und Ordnung, Berlin, Luchterhand, 1969.
- Kramer, S.N., Le berceau de la civilisation, New York, Editions Time Life, 1968.

Ladinsky, J., "The Impact of Social Background of Lawyers on Law Practice and the Law", Journal of Legal Education, Vol. 16, No 2, 1963, pp. 127-144.

Landon, D.D., The Legal Profession and the Local Community: a Comparative Study of Legal Practice and Community Structure, University of Kansas, Ph.D. Thesis, Sociology, General, 1977.

Langlois, R., "Les cabinets juridiques et leurs nouvelles structures", La Revue du Barreau, Tome 39, no 4, juillet 1979, pp. 789-792.

Law Society of Manitoba, Know your Lawyer: Practical Answers to some Common Questions, Pamphlet Prepared and Distributed by the Legal Profession of Manitoba, 1981.

The Law Society of Upper Canada, 1797-1947, Printed in Commemoration of the One Hundred and Fiftieth Anniversary, Toronto, 1947.

Légaré, A., Les classes sociales au Québec, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, 1977.

Lévy, J.P., "La défense pénale n'est plus ce qu'elle était", Déviance et Société, Genève, Vol. 5, no 1, 1981, pp. 65-70.

Libman, C. et H. Emmanuel, Justice Impossible, Paris, Laffond, 1974.

MacCormack, D.N. (Ed.), Lawyers and their Social Setting, Edinburgh, Green & Son, 1976.

Maddock, C.S., "The Corporation Law Department", Harvard Business Review, Vol. 30, 1952, p. 119.

Marchand, P.E., La loi et vos droits, Montréal, Les Editions de l'Homme, 1973.

Marketing, "Lawyer's Ads O.K.", Marketing, Vol. 83, no 2, September 1, 1978, p. 2.

Martens, P., "Pour une réforme de l'aide juridique", Déviance et Société, Genève, Vol. 4, no 4, 1980, pp. 373-377.

Marks, F.R. Jr., The Legal Needs of the Poor: a Critical Analysis, Chicago, American Bar Foundation, 1971.

Mayer, M., The Lawyers, New York, Harper & Row, 1967.

McKeown, W.P., "How the Conspiracy Provision of the New Competition Law Affects the Professions and Services", Canadian Business Law Journal, Vol. 2, 1977-78, pp. 4-33.

- McKinnon, F.B., Contingent Fees for Legal Services. A Study of Professional Economics and Responsibilities, Chicago, Aldine, 1964.
- Milot, G., "L'avocat", La Presse, Montréal, mercredi 7 février 1979, p. A 10.
- Monopoli, W., "Advertise? Even Lawyers May Do it", The Financial Post, Vol. 72, No 34, August 26, 1978, p. 1 +.
- Monopoli, W., "Legal Advertising Issue Smolders on", The Financial Post, Vol. 73, No 31, August 4, 1979, p. 26.
- Monopoli, W., "Staying Put", The Financial Post 500, June 1982, p. 181.
- Monopoli, W., "Tougher Times for Some Lawyers, too", The Financial Post, July 17, 1982, p. 1 and 2.
- Morency, J.M., "L'avocat victime de comportements abusifs des juges et de confrères", La Revue du Barreau, Tome 39, no 4, juillet-août 1979, pp. 781-788.
- Municipalité Régionale de Sudbury, Un coup d'oeil sur le milieu, 1989-1981, Sudbury Regional Development Corporation, 1981.
- Nelson, B., "... for Others, Layoffs, no Fee, or Welfare", The Globe and Mail, July 20, 1982, pp. 1 & 2.
- Niosi, J., "La nouvelle bourgeoisie canadienne française", Actes du Colloque annuel de l'A.C.S.A.L.F., Université d'Ottawa, 11 et 12 mai 1978.
- Niosi, J., Le contrôle financier du capitalisme canadien, Montréal, Presses de l'Université du Québec, 1978.
- The Ontario Legal Aid Plan, Rapport annuel de la Commission d'aide juridique, 1981.
- O'Reilly, M.D., "Genesis", in J.D. Honsberger (ed) Law Society of Upper Canada 1797-1972, Vol. VI, décembre 1972, publié par la Law Society of Upper-Canada, pp. 7-10.
- Osgoode Hall, A Short Account of the Hall Issued by the Law Society of Upper Canada, 1832-1932, Printed in Commemoration of the Hundredth Anniversary of Toronto, Feb. 1932.
- Parsons, T., A Sociologist Looks at the Legal Profession. Essays in Sociological Theory, Glencoe, Free Press, 1954.
- Pipkin, R.M. "Legal Aid and Elitism in the American Legal Profession" in Bonsignore J.J. et al. Before the Law, 2nd ed., Boston, Houghton-Mifflin, 1979, pp. 185-192.

- Posluns, D., "Professional Advertising Policies Under the Amended Combines Investigation Act", Canadian Business Law Journal, Vol. 4, 1980, pp. 235-249.
- Poulantzas, N., Les classes sociales dans le capitalisme d'aujourd'hui, Paris, Seuil, 1974.
- Poulton, T., "You Deserve a Tort Today", Macleans, Vol. 91, no 64, February 20, 1978.
- Pound, R., The Lawyer from Antiquity to Modern Times, St Paul, West Publishing, 1953.
- Prandsteller, G.P., Gli avvocati Italiani, Milano, Edizioni di Comunità, 1967.
- Provost, R., "Monopole des avocats", Canadian Labour, Vol. 8, no 35, April 1963.
- Purich, D.J., "Votre avocat... et vous", Consommateur Canadien, Vol. 7, no 5, Oct. 1977, pp.10-12.
- Rabinovitz, R.W., The Japanese Lawyer: A Study in the Sociology of the Legal Profession, Cambridge, Mass, 1955.
- Radecki, H., The 1978-79 Strike at Inco. The Effects on Families, A Report, Sudbury, SIS Analysis, 1979.
- Radecki, H., Families and Strike - A Disaster? Paper presented at the XVIII International Seminar on Family and Disaster, Uppsala, Sweden, June 16-19, 1980.
- Radecki, H., One Year Later: the 1978-79 Strike at INCO. The effect on Families, Sudbury, SIS Analysis, 1981.
- Rapoport, A., "Theories of Conflict Resolution of the Law" in M. Friedland (ed.) Courts and Trials, a Multidisciplinary Approach, Toronto, University of Toronto Press, 1975, pp. 22-39.
- Reports of the Inspector of Legal Office, 1907 to 1970.
- Ribordy, F.X. "Contre le monopole du droit", Esprit, No 3, mars 1977, pp. 413-423.
- Ribordy, F.X. "La grève du nickel à Sudbury (Ontario) en 1978-79", Revue de l'Institut de Sociologie, Université Libre de Bruxelles, No 2, 1980, pp. 187-210.

- Ribordy, F.X., Conscience et connaissance du droit dans les écoles, Département de Sociologie, Université Laurentienne, Sudbury, 1977.
- Riddel, W.R., "The Legal Profession in Ontario and The Law Society of Upper Canada", The Chicago Society of Advocates, Chicago, 1915, pp. 35-65.
- Riesman, D., "Toward an Anthropological Science of Law and the Legal Profession", The American Journal of Sociology, Vol. 57, 1951-52, pp. 121-135.
- Rokumoto, K., The Present State of Japanese Lawyers, (September 1981), Paper presented at the World Congress of Sociology, Mexico 1982.
- Roseman, E., "Lawyers Walking Ad Path in Yellow Pages", The Globe and Mail April 16, 1979, p. 12.
- Rueschmeyer, D., "Lawyers and Doctors: a Comparison of Two Professions", in Aubert V. (ed.) Sociology of Law, Selected Readings, Baltimore: Penguin Books, 1969, 1972, pp. 267-278.
- Rueschmeyer, D., "Rekrutierung Ausbildung and Berufsstruktur. Zur Sociologie der Anwaltschaft in den Vereinigten Staaten und in Deutschland" in R. Kowig (ed.) Soziale Schichtung und Soziale Mobilität, Opladen, 1961, pp. 122-128.
- St. Amant, J.C., Dupuis, R., Tassé, Y., Les élections fédérales dans la ville de Sudbury (1887-1974), La Société Historique du Nouvel-Ontario, Université de Sudbury, Sudbury, Ont. 1977.
- Saint Amand, J.C., "La question du nickel pendant la première guerre mondiale", L'industrie du nickel à Sudbury au début du XXe siècle, Documents Historiques, La Société Historique du Nouvel-Ontario, Université de Sudbury, 1978, pp. 5-32.
- Schur, E.M., Law and Society, A Sociological View, New York, Random House, 1968.
- Sherrard, P., Byzance, New York, Editions Time Life, 1967.
- Shosteck, R., Careers in Law, B'nai b'rith Vocational Service, Washington, 1954.
- Simon, E., La réforme, New York, Editions Time Life, 1967.
- Sison, C.V., "Law and Judicial Ethics", Philippine Law Journal, Vol. 46, no 2, 1971, pp. 313-331.

- Smigel, E.O., The Wall Street Lawyer, Bloomington, Indiana, Indiana University Press, 1964.
- Smigel, E.O., "The Impact of Recruitment on the Organization of the Large Law Firm", American Sociological Review, Vol. 25, February 1960, pp. 55-66.
- Stelter, G.A., "Community Development in Toronto's Commercial Empire: the Industrial Towns of the Nickel Belt 1883-1931", Laurentian University Review, Vol. VI, no 3, June 1974.
- Stelter, G.A., "The Origins of a Company Town, Sudbury in the Nineteenth Century", Laurentian University Review, Vol. 3, No 2, Feb. 1971, pp. 3-37.
- Strauss Marina, "B.C. Legal Aid Study Finds Savings with Staff Lawyers", The Globe and Mail, January 18, 1982, p. 13.
- Strauss, M., "For the Family Law Lawyer, Busy Times..", The Globe and Mail, July 20, 1982, pp. 1 & 2.
- Swift, J. and the Development Education Center, The Big Nickel: Inco at Home and Abroad, Kitchener, Between the Cimes, 1977.
- Taylor, B.H., and al., A very Tangled Web, The Complex Story of the Effects on Sudbury Region of the 1978-79 Strike Against INCO Metals Ltd, Ottawa, Emergency Communication Research Unit, Carleton University, June 1981.
- Tellier, C., "Les rapports de la technologie dans la pratique présente et future; présentation du thème", La revue du barreau, Tome 39, no 4, juillet 1979, pp. 758-761.
- Thurman, S.D., Phillips, E.L., Cheatham, E.E., Cases and Materials on the Legal Profession, Mineola, N.Y., The Foundation Press, 1970.
- Tomasic, R.A. Law, Lawyers and the Community, Law Foundation of New South Wales, Sydney, 1976.
- Tomasic, R., (ed.) Understanding Lawyers, Sydney, George Allen & Unwin, 1977.
- Trueman, W.H., "Lawyers and Public Life in Western Canada" Canadian Law Journal, Vol. 35, 1915, p. 200.
- Union Internationale des Avocats, Les barreaux dans le monde, Paris, Dalloz et Sirey, 1959.
- Upper Canada Law Association, List of Members in the Sudbury District, 1981.

- Wardwell, W.J. and A.L. Wood, "The Extra-Professional Role of the Lawter", The American Journal of Sociology, Vol. 61, 1955/56, p. 304.
- Weyrauch, W.O., The Personality of Lawyers, New Haven, 1964.
- Wharton, J.H. (ed.), Canada Legal Directory 1911 to 1981, Toronto.
- Wood, A.L., Criminal Lawyer, New Haven, College and University Press, 1967.
- York, J.C. and R.D. Hale, "Too Many Lawyers?", in Bonsignore J.J. et al. (eds), Before the Law, Second Edition, Boston Houghton-Mifflin, 1979, pp. 205-208.
- Zander, M., Lawyers and the Public Interest, A Study in Restrictive Practices, London, Weidenfeld and Nicholson, 1968.
- Zaragoza, A., Abogacia y politica, Madrid, Edicusa, 1975.
- Zwingmann, K., "Zur Soziologie des Richters in der Bundesrepublik Deutschland". Neue Kölner Rechtswissenschaftliche Abhandlungen, Vol. 44, Berlin, 1966.

Appendice A

Index des avocats ayant travaillé à Sudbury de 1891 à 1981

ADAIR B A	1979	1979
ARKILANDER ALAN	1979	1981
ARSENEAULT LEO A	1980	1981
AUVINEN H A	1959	1981
BABIJ WILLIAM M	1977	1981
BAILEY STUART D	1980	1981
BAMBERGER DOUGLAS J	1980	1981
BARBER JAMES P	1981	1981
BARTH FREDERICK	1970	1981
BEACH WILLIAM GORDON	1972	1981
BEAUDRY HAROLD P	1963	1981
BECKETT ROBERT J	1977	1981
BEDARD J E	1919	1923
BEGORA THOS ROBERT	1939	1941
BELL CHARLOTTE A	1972	1981
BEST PETER D	1976	1981
BIGELOW BRUCE	1964	1964
BIGGER M	1892	1897
BLAND PETER B	1981	1981
BOBESICH GORDON Z	1977	1981
BOUTEL BERNARDIN	1918	1919
BRAY HUBERT D	1975	1981
BRODIE W M	1927	1937
BROWNING A G	1894	1894
BUBBA JIM V	1972	1981
BUCHANAN GEORGE E	1901	1941
BURNS JOHN J	1971	1981
BURRITT W	1903	1905
CALDARELLI EUGENE J	1967	1981
CAMPBELL NEIL J	1975	1981

CAROLL THOMAS C K	1974	1981
CARSON E H A	1946	1947
CHAPMAN J L	1953	1968
CHMARA WALTER	1962	1981
CLARY JOHN H	1898	1936
CLEMENT F A	1914	1914
CLOUTIER A J	1933	1935
CLOUTIER ARTHUR L	1939	1939
COLLINS GEORGE E	1942	1963
CONLON CHARLES P	1963	1981
CONROY EDWARD J	1959	1981
COOK W J	1974	1975
COOPER DONALD S	1974	1981
COOPER J M	1927	1950
COUTURE DONALD G	1958	1968
CROSS G E K	1891	1893
CULL PATRICK J	1966	1981
DEAN FREDERICK W	1979	1981
DEDIANA ARTHUR J	1936	1981
DEGRUCHY SUSAN M	1981	1981
DELFRATE ROBERT G	1973	1981
DESMARAIS JEAN N	1923	1981
DESMARAIS ROBERT C	1966	1981
DESOTTI JOHN A	1978	1981
DEWSNAP RICHARD	1978	1979
DISALLE MARIO C	1964	1981
DOIG HUGH A	1955	1981
DONNELLY FRANCIS A	1971	1981
DRAGER D D	1978	1981
DUMONT BERNARD A	1964	1981
EDMONSTONE ROBERT H	1974	1981
ELORANTA TEUVO A	1960	1981
FABBRO ROBERT L	1973	1981
FACER CECIL E	1930	1964
FERGUSON WILLIAM A	1967	1981

FESYK BORISLAU J	1979	1981
FITZGERALD W F	1967	1972
FOREST NORMAND J	1965	1981
FORTIER FREDERICK B	1973	1981
FOURIEZOS CHARLES T	1958	1981
FOURNIER HERMAN J	1928	1967
FOWLER JOSEPH	1998	1946
GERVAIS BERNARD L	1981	1981
GODIN OSIAS J	1945	1966
GOODEARLE JOHN A	1961	1981
GRATTON FERNAND L	1951	1967
GRAY ELIZABETH S	1972	1981
GRAY JAMES EARL R	1977	1981
GREENSPOON LLOYD	1975	1975
GUILLET L J	1927	1929
GUY RICHARD	1975	1981
HASTINGS MAUREEN A	1979	1981
HAWKINS JOHN E	1951	1981
HENNESSY THOMAS M	1980	1981
HINDS JAMES S	1955	1981
HOGAN RONALD P	1978	1978
HOLUB DAVID B	1980	1981
HORECK RONALD N	1969	1981
HORTON STEVENS D	1973	1981
HOWE BRIAN N	1975	1981
HOWE FRANCES M	1981	1981
HOWES KATHLEEN ANNE	1981	1981
HUMPHREY RICHARD A	1975	1981
HUNAUT RICHARD J	1961	1979
HURTUBISE GUY	1976	1981
INCH WILLIAM A	1950	1981
INNES JOHN D	1961	1981
JAKABFY JOSEPH R	1969	1981
JAMIESON J M	1904	1904
JEROME JAMES A	1959	1976

JOHNSON I S	1958	1973
JOLLIFFE EDWARD B	1946	1947
JUTRAS M L	1977	1979
KALLIO R O	1978	1979
KEANEY PATRICK B	1977	1981
KEAST JOHN DAVID	1976	1981
KEENAN MICHEAL R	1964	1981
KEHOE FRANK J	1930	1934
KELLY M D	1922	1924
KERR A W H	1958	1959
KINSMAN GERALD F	1952	1976
KUYEK DONALD P	1973	1981
LABROSSE JEAN MARC	1963	1975
LACOURCIERE EMILE J	1943	1968
LACOURCIERE MAURICE N	1951	1964
LACROIX ANDRE J	1958	1981
LALANDE RANDALL W	1976	1981
LANDREVILLE LEO A	1936	1956
LAUZON OSWALD A	1917	1951
LAWSON JANICE C	1980	1981
LEASK H D	1894	1896
LEBEL JEAN G	1975	1981
LEBEL PIERRE B	1978	1979
LEBLANC ROBERT J	1976	1981
LEGAULT FRANCOIS	1963	1981
LEITCH DAVID G	1981	1981
LEMIEUX F F	1891	1910
LEMIEUX J F F	1933	1940
LITTLE VERNON H	1940	1965
LONGSTREET JAMES M	1972	1981
LOS DOUGLAS J	1976	1981
LUNNEY J L	1965	1968
MACGREGOR T J	1940	1941
MACLEAN LENNOX A	1958	1967
MACLENNAN JAS K	1897	1943

MACLENNAN K D	1936	1977
MACMILLAN CLAUDE N	1971	1981
MAGEAU J PAUL	1931	1935
MAHAFFY GUY W	1971	1981
MAILLOUX ALPHONSE R	1955	1971
MAILLOUX MICHELE C	1978	1981
MAKI KAUKO E	1940	1981
MAKI THOMAS E	1970	1981
MARANGER ROBERT E	1960	1978
MARCUCCIO JOSEPH P	1980	1981
MASTIN REYNOLDS A	1972	1977
MATTE GILLES R	1964	1973
MCANDREW GERARD E	1980	1981
MCANDREW PATRICK J	1934	1936
MCCREA CHARLES	1901	1934
MCCULLOUGH E M	1941	1942
MCDONALD STEPHEN	1977	1981
MCKESSOCK J S	1910	1934
MCKESSOCK ROBERT R	1909	1930
MCPAHON J L	1954	1963
MCPAMARA J D	1940	1940
MCRAE	1909	1909
MEEHAN MICHEAL R	1961	1973
MELDRUM A D	1903	1922
MENSOUR MICHEAL S	1978	1981
MENSOUR PATRICIA E	1978	1981
MERWIN M R	1961	1965
MICHEL GERARD	1963	1966
MILLER GEORGE M	1914	1980
MITCHELL RAYMOND	1961	1963
MONTGOMERY BRIAN L	1974	1981
MOSSOP D F	1952	1973
MOTTONEN MATTI E	1980	1981
MULLIGAN DAVID G	1924	1934

MULLIGAN DARCI H	1955	1981
MULLIGAN J A	1902	1923
MULLIGAN MURRAY T	1915	1935
MUNRO	1921	1921
O'CONNOR GERALD J	1907	1965
O'CONNOR J J	1922	1935
OHARA MICHEAL P	1976	1981
ONEIL STEPHEN	1980	1981
ORENDORFF THOMAS L	1980	1981
OSLER	1946	1947
PAQUETTE JEAN J	1981	1981
PAQUETTE NORMAN N	1965	1981
PARISE REJEAN R	1980	1981
PASSI G W	1959	1970
PHARAND RICHARD A	1970	1981
PITURA JOHN P	1976	1981
PLAUNT DONALD C	1972	1981
PLOUFFE J A	1920	1936
POULSON BARRY J	1979	1981
POUPORE JOHN S	1972	1981
PRIMEAU A	1905	1906
PROULX CONRAD	1964	1965
RACZKOWSKI R W	1979	1979
REID JACKSON R	1950	1981
RENZINI RONALD G	1972	1981
ROLSTON BILL T	1963	1981
ROSE DEREK	1980	1981
ROSE GEORGE	1967	1967
ROSE L G	1972	1972
RUNCIMAN ROBERT T	1963	1970
RYAN JOHN	1959	1981
SCHNARR J G	1937	1937
SCOTT MURRAY A	1979	1981
SERRE ALBERT	1938	1943
SHAMESS ALFRED	1961	1962

SHEA WILLIAM J	1947	1980
SIMMONS JAMES C	1972	1981
SIMMS RAYMOND E	1950	1956
SIMPSON MAUREEN	1980	1980
SINCLAIR DAVID M	1971	1981
SLATER STEPHEN A	1979	1981
SOLA LOUIS H	1981	1981
SOPHA ELMER W	1956	1981
SOUBLIERE HECTOR	1956	1957
STEINBERG MORRIS	1959	1981
STEVENS LISA M	1979	1981
STEVENS WILLIAM A	1955	1977
STONER NORMAND G	1959	1981
SULLIVAN ROY A	1971	1981
SWIDDLE OSWALD M	1981	1981
TEASDALE T J	1939	1943
TEMELINI PAUL D	1973	1981
THOMAS STANLEY J	1976	1981
TOFFOLI ALEXANDER	1980	1981
TOPP ROBERT C	1978	1981
TRAINOR RICHARD G	1959	1979
TREBB RONALD VICTOR	1979	1981
VALIN GEORGE J	1909	1972
VALIN LLOYD J	1947	1981
VANBERKEL G J	1961	1965
VERE VICTOR F	1972	1981
WAISBERG CARL	1952	1966
WAISBERG HARRY	1937	1962
WALLINGFORD A GORDON	1938	1943
WARREN RONALD B	1955	1980
WEAVER MARY P	1963	1981
WHITEHEAD JAMES D	1977	1979
WILKINS ANTHONY D	1973	1981
WILKINS ELWIN D	1927	1980
WILKINS WILLIAM M	1960	1981

WOODS MICHEAL G	1980	1981
WOOD JOHN	1909	1910
YANKOVICH M A	1953	1975
YOUNG JAMES M	1977	1981
ZITO GIUSEPPE	1977	1981
ZYLBERBERG PHILIP M	1977	1981

Appendice B

Biographie de quelques avocats de Sudbury, tirée de la version préliminaire, Biographie de la région de Sudbury.

Département d'Histoire, Université Laurentine, Sudbury, 1980.

BUCHANAN, GEORGE EDMOND. (1875 - 1941).
 Barrister. Born in Huron County 12
 August 1875. Son of Dr. George Buchanan.
 Brother of Professor A. Buchanan of the
 University of Toronto, Norman D. Buchanan
 M.D., Clara, Pearl. Education: Goderich
 Collegiate Institute, University of
 Toronto B.A. classics, 1897, Osgoode
 Hall, 1900, called to the Bar in 1900.
 Married Elizabeth Frances Lilla Clark
 the 21 December 1910 in Pembroke.
 Religion: United Church. Political
 affiliation: Liberal. Occupation:
 barrister, joined the Sudbury firm of
 J.H. Clary, crown attorney (1901),
 INCO solicitor (1905-1940), started
 his own practice (1912), appointed
 town solicitor. Public office: served
 on the Mother's Allowance Board,
 member of the High School Board (1913).
 Community group memberships: president
 of the Sudbury Bar Association until 1941.
 Past president of the Sudbury Liberal
 Association. Charter member of the Lion's
 Club, vice president 1925-26, president
 1926-27, director 1928-30. Mason, Nickel
 Lodge No. 427. Honours: King's Counsel.
 Address: 158 Larch Street. Died in
 Sudbury 30 January 1941. Source: Sudbury
 Star, 31 January 1941; Sudbury Board of
 Education minutes 1913.

CLARY, JOHN HAIG. (1826 - 1936). Barrister.
 Born in 1862 in Thornhill, Ontario. Son of
 James Clary. Education: Thornhill Public
 School, Richmond Hill High School, Toronto
 Normal School (1883), University of Toronto
 (B.A. in 1894), L.L.B. (1896). Married
 Florence Orr in 1899 in Cookshire, Quebec.
 Father of Dr. Leslie Clary and of Harold
 Clary. Religion: United. Political affil-
 iation: Conservative. Occupation: barrister.
 Public office: crown attorney (1907),
 member of the High School Board (1907-
 1920), chairman of the High School Board
 (1909, 1920). Other information: came to
 Sudbury in 1898. Residence: 151 Larch
 Street. Died 10 January 1936. Sources:
 Sudbury Board of Education Minutes;
Vernon's Directory; Sudbury Journal,
 1900, 1901.

COOPER, JAMES MAXWELL. (1899-). Lawyer. Born on 17 June 1899 in Sudbury. Son of James E. and Leah Cooper. Brother of Willard M. and Mrs. Arthur A. Cavanagh. Education: University of Toronto for medicine (1913), Osgoode Hall (1923-1926). Married Anne Henderson on 12 November 1934. Father of Sandra Leblanc, Carmen Franklin and Madelaine Munn. Religion: Presbyterian. Political affiliation: Liberal. Occupation: lawyer (1926) and partner in Cooper and Brodie law firm, city solicitor (1937-1947), senior District Court Judge for District of Sudbury (1950). Public office: member of

the Select Committee for Inquiry into Administration of Ontario Department of Lands and Forests, member of the legislative assembly (1937-1943), commissioner under the Inquiries Act for Ontario, member of committee investigating the Hydro-Electrical Power Commission, and member of public accounts committee, temporary Supreme Court Judge for Ontario (1951). Community group memberships: first chairman of Sudbury Civic Arena and Community Centre Commission, president of the County Judges Association of Ontario (1960). Honors: King's Counsel, L.L.D. from Sacred Heart College, Honorary citizenship (1974). Other: family came to Sudbury in the 1890's. Sources: Biographical Scrapbook "C"; Sudbury Star 16 January 1951, 9 January 1951.

DESMARAIS, JEAN-NOËL. (1897 -). Avocat. Né en 1897 à Buckingham, Québec. Fils de Noël Desmarais. Frère de Dr Gilles, Clovis, Ludger, Noella, Amalda, Rodolphe, Ronald, Jacques, Lauréat. Education: Université d'Ottawa, Osgoode Hall. Marié à Lebea Laforest. Père de Paul, Louis, Jean Noël, Robert A., Pierre, Jeannine, Françoise, Yolande. Origine ethnique: française. Religion: catholique. Affiliation politique: conservateur. Occupation: avocat (1922). Fonctions officielles: administrateur du Conseil des écoles secondaires. Participation aux groupes communautaires: président du barreau du district de Sudbury, membre à vie du Law Society of Upper Canada, président du Young Canada Club, président du comité exécutif de l'Université Laurentienne jusqu'à 1968, fondateur de l'Université de Sudbury, vice-président du Conseil des Régents. Honneurs: doctorat honorifique en droit de l'Université Laurentienne (1976), Conseiller du roi (1947). Adresse: 45 rue Drinkwater. Sources: Biographical Scrapbook "D".

FACER, CECIL. (1909 - 1964). Lawyer, judge. Son of Mr. and Mrs. Alfred Earnest Facer. Education: attended Belleville High School, Osgoode Hall (graduated in 1929). Degrees: LLB Osgoode Hall (1929). Married Grace Yuill in 1931. Children: Richard, Mrs. Ann King, Mrs. Sheila Thomson. Religion: Anglican. Political affiliation: Conservative. Occupation: lawyer; Sudbury Juvenile Court judge (1945-64). Public office: city council, chairman of the City Planning Board (1954). Community group memberships: chairman of the Board of Governors of Sudbury Memorial Hospital, member of the Laurentian University Board, president of the Sudbury Progressive Conservative Association, president of the Sudbury Lions Club, president of the Idylwylde Golf and Country Club, member of the Canadian Law Association, president of the Sudbury Law Association, member of the General Hospital Advisory Board. Honours: appointed King's Counsel (1945), Cecil Facer Correctional School named in his honour. Other information: arrived in Sudbury in 1929. Residence: 611 Paris Street. Died 26 April 1964. Sources: Biographical Scrapbook Volume F; Sudbury Star, 27 April 1964.

FOWLER, JOSEPH. (1871-1946). Lawyer. Born in Orillia, Ontario. Son of Rev. Robert Fowler and brother of May. Education: attended Secondary School in London, Ontario, University of Toronto, Osgoode Hall, called to Bar (1895). Married Marion Thomson in 1904 at Sudbury. Religion: Methodist (United Church). Occupation: lawyer - Sudbury practice (1895-1946). Public office: chief of volunteer fire brigade (1897-1919), secretary-treasurer of High School Board (1913-1919, 1923-1929), vice chairman (1927), chairman (1928), Public School Board secretary-treasurer (1914, 1916, 1918, 1920, 1923, 1925, 1927, 1929-1945). Community group memberships: Free Mason, Lions Club, Sudbury Public Library Board, Sudbury District Law Association, secretary-treasurer of Skating Rink, Curling Club, church organizations. Honours: King's Counsel (1932). Residence: 11 Elm Street East. Died: 25 June 1946 in Sudbury. Sources: Sudbury Star 25 June 1946; Dorian, The First 75 Years; Higgins, Sudbury, Then and Now; Sudbury Journal 1896, 1910.

GODIN, OSIAS J. (1911 -). Avocat, homme politique. Né le 6 mai 1911 à Verner, Ontario. Fils de Hildaige et Arsélie Godin. Education: Collège du Sacré-Coeur (B.A. 1934), Osgoode Hall. Marié à Germaine Côté le 5 août 1946. Religion: catholique. Affiliation politique: libéral. Occupation: avocat (Godin et Lacroix), juge à la cour de la citoyenneté (1966). Fonctions officielles: conseiller municipal à Sudbury (1949-61), député fédéral de Nickel-Belt (1958, 1962, 1963), délégué à la Conférence inter-parlementaire de Washington, en 1961, et délégué à la Conférence parlementaire du Commonwealth en Malaisie, en 1963. Participation aux groupes communautaires: membre du Conseil d'administration du Sanatorium d'Algoma, 1949, membre de la Commission de l'Aréna de Sudbury, président du Victorian Order of Nurses (1953), président Barreau de Sudbury, président de la Société historique du Nouvel-Ontario, membre du Club Richelieu. Sources: Biographical Scrapbook "G"; The Canadian Who's Who 1964-1966; The Canadian Directory of Parliament 1867-1967, ed. J.K. Johnson, P.A.C. 1968.

JEROME, JAMES ALEXANDER. (1933 -). Lawyer, politician. Born 4 March 1933 in Kingston. Son of Joseph Leonard Jerome and Phyllis Devlin and brother of Stuart, Lois Ann, Margerie. Education: attended Our Lady Of Perpetual Help Separate School in Toronto, St. Michael's College High School (graduated 1951), University of Toronto (B.A. 1954), Osgoode Hall (L.L.B. 1958). Married Barry Karen Hodgins on 7 June 1958 at Toronto. Children: Mary-Louise, William Paul, James Leonard, Joseph Alexander, Megan Phyllis. Ethnic origin: English. Religion: Roman Catholic. Occupation: lawyer, politician, M.P., speaker of the House of Commons. Public office: municipal councillor of Sudbury (1966-67), elected as M.P. for Sudbury (June 1968), chairman of the Special Committee on Privileges and Elections (1970), parliamentary secretary to the president of the Privy Council, re-elected M.P. in 1972, 1974, 1979, member of Canadian Delegation to NATO (1972), elected Speaker of the House of Commons (30 September 1974), elected president of the Commonwealth Parliamentary Association (1976). Community group memberships: vice-chairman of the Sudbury and District Chamber of Commerce (1964), chairman of the Heart Fund Drive for Sudbury District (1964). Honours: appointed as Queen's Counsel (1 January 1976). Residence: 1315 Keast. Sources: Biographical information provided by the office of Mr. Jerome.

LANDREVILLE, LEO A. Avocat, juge. Né à Ottawa. Education: Université d'Ottawa, Université Dalhousie (Halifax). Marié à Gracia Potvin. Origine ethnique: française. Religion: catholique. Affiliation politique: libéral. Occupation: avocat (1937- Cooper and Brodie), juge. Fonctions officielles: échevin (1937-1945), membre de la Commission hydro-électrique, membre du Conseil des écoles secondaires, maire (1953-1956). Participation aux groupes communautaires: président de la

Société historique du Nouvel-Ontario (1950-1952), vice-président du Club Saint-Louis. Autres: vient à Sudbury en 1933. Adresse: 22 rue Elm. Sources: Sudbury Star, le 2 décembre 1950, le 3 octobre 1964; Vernon's Directory 1936-1946, 1950, 1955; Horizons 1977-1978 Vol.8 no. 2.

MACLENNAN, J. K. (1870 - 1943). Lawyer, politician. Born in 1870 at Hamilton, Ontario. Son of Kenneth MacLennan. Brother of J. A., Donald K., Mary, Helen. Education: Trinity College at University of Toronto and Osgoode Hall, called to bar in 1894. Married Lily Duncan in 1907. Child: Kenneth. Ethnic origin: Scottish. Religion: Presbyterian. Political affiliation: Conservative. Occupation: lawyer (1897-1943), clerk of division court (1905-35), crown land agent (1905-35), mine developer with J. H. Clary and A. H. Beath in the Golden Rose Mining Company (1910). Public office: clerk of division court (1905-35), crown land agent (1905-35), Wolf Bounties Office (1905-35), Sudbury High School Board (1937-39), member of Sudbury Board of Health for ten years. Community group memberships: president of Sudbury Bar Association, member of Elks, Lions Club, Sudbury Club, Sudbury Canoe Club. Other: taught English to immigrant Chinese in the area. Residence: 43 Lorne Street. Died 19 March 1943. Source: Sudbury Star 19 March 1943.

MAKI, KAUKO E. (1913 -). Lawyer.
 Born 23 October 1913 at Mond Mine.
 Son of Mikko Maki and Saima Kalanen.
 Education: attended elementary and
 secondary school in Port Colborne;
 graduated from Osgoode Hall (L.L.B.
 1940). Married Ellen Franssi in 1941
 in Sudbury. Children: Linda, Thomas,
 Susan, Jane. Ethnic background: Finnish.
 Religion: Finnish Lutheran. Occupation:
 lawyer in partnership Miller and Maki
 (1940 to present). Public office:
 appointed honorary vice-consul for
 Finland in Sudbury (1950), appointed
 consul for Finland in Sudbury (1957),
 appointed Queen's Counsel (1 January
 1960). Community group memberships:
 director of the Sudbury Community Y,
 member of the Idylwyld Golf and Country
 Club, member of the Sudbury Miners Hockey
 Club. Honours: won the Christopher
 Robinson scholarship for 2nd highest
 marks in his graduating class. Other
 information: 1932-34 member of baseball
 team in Port Colborne (junior O.B.A.
 semi-finalist). Address: 213 Pine Street,
 Sudbury. Sources: Sudbury Star, 29 March
 1950, 2 January 1962; interview with
 Mr. Maki, 15 August 1979.

MCCREA, CHARLES. (1877 - 1952). Barrister,
 politician. Born 27 December 1877 in Renfrew
 County. Son of James and Elizabeth McCrea.
 Brother of Mrs. Chester Simpson and Edward
 McCrea. Education: attended Renfrew Separate
 and High School, Queens University (B.A.),
 Osgoode Hall (L.L.B.). Married Edith Louise
 Dent on 25 November 1903 in Renfrew. Children:
 Mrs. Helen Peacock, Mrs. Mary Coy, Mrs. Hope
 Pigott, Dent McCrea. Religion: Roman Catholic.
 Political affiliation: Conservative.
 Occupation: Sudbury barrister from 1901. Public
 office: Conservative M.L.A. representing
 Sudbury, elected in 1911, re-elected 1914, 1919,
 1923, 1926, by acclamation in 1929, minister
 of Mines, member of the Sudbury High School
 Board (1909-1914), chairman of License Board
 (1915). Community group memberships: former
 president of the Conservative Association,
 president of the Idylwyld Golf and Country Club
 (1923). Honours: McCrea's Island in Lake Ramsey
 and McCrea Heights Subdivision named after
 Charles McCrea, the McCrea Medal for Public
 Speaking awarded in his honour, public school
 named after him. Died 30 October 1952. Sources:
 Sudbury Board of Education Files; Canadian
 Parliamentary Guide; Dorian, The First 75 Years;
Sudbury Journal, 1901; Who's Who 1915-1916;
Sudbury Star, 30 October 1952.

McKESOCK, JAMES SOMERVILLE. (1877 - 1945).
 Born in Chatsworth, Ontario on 29 July 1877.
 Son of Robert McKesock and Eliza Jane Price,
 brother of Robert, William J., Margaret, Martha,
 Mary, Carson. Education: attended Owen Sound
 Public and High School, University of Toronto
 (B.A.), Osgoode Hall (L.L.B.). Married
 Georgina Matheson in 1911 at Sudbury. Children:
 Mrs. Jean Howey, Mrs. Aileen Atkinson, Robert,
 James, Russell, Alan, Don. Ethnic origin:
 Scottish. Religion: United Church. Occupation:
 barrister, articulated under A. R. McKesock,
 entered private practice (1911-1928), appointed
 judge 1928, later senior magistrate for the
 Sudbury District. Public office: chairman of
 the Sudbury Police Commission, Sudbury Public
 School Board vice-chairman (1923), chairman
 (1925, 1930-35), trustee (1924-29). Community
 group memberships: Free Mason, Nickel Lodge No
 427, Knights Templar, Elks Club, Past President
 of the Sons of Scotland. Sources: Sudbury Star
 31 March 1945; Vernons Directory.

McKESOCK, ROBERT R. (1872 - 1930). Lawyer.
 Born 7 July 1872 at Grey County, Ontario. Son
 of Robert McKesock and Eliza Jane Price.
 Brother of William J., Margaret, Martha, Carson,
 James S., Mary. Education: attended public
 school and Collegiate Institute at Owen Sound,
 and Osgoode Hall. Called to the bar 1895.
 Married Caroline Rachel Johnston on 11 December
 1893. Children: Robert R., Grace, Kathleen.
 Ethnic origin: Irish and Scottish. Religion:
 Presbyterian. Political affiliation: Conserva-
 tive. Occupation: lawyer, Crown Attorney for
 15 years. Community group memberships:
 president, local Conservative Association for
 13 years, member of Royal Canadian Legion,
 president of Great War Veteran Association.
 Honours: awarded Military Cross, and appointed
 King's Counsel in 1907. Others: arrived in
 Sudbury in 1907, joined 97th Algonquin Rifles
 in 1910, was a P.O.W. in Germany during W.W.I.
 Died 12 February 1930. Sources: Biographical
Scrapbook "M".

MILLER, GEORGE MERLE. (1890 - 1977).
 Businessman, lawyer. Born 30 June 1890
 in Mount Albert, Ontario. Son of James A.
 Miller and Georgia Long. Brother of Roscoe,
 Lillian, Nettie, Nora, Lena, Audrey.
 Education: primary school at Mount Albert,
 high school at New Liskeard High, Osgoode
 Hall in Toronto (L.L.B. 1913). Married
 Dorothy Tennant on 28 June 1916. Children:
 James T. and Janet Aston. Ethnic origin:
 British. Religion: United.
 Political affiliation: Conservative.
 Occupation: lawyer (1920), part owner of the
Sudbury Star (1951), owner of C.K.S.O.
 television (1953), president of C.K.S.O.
 Ltd. (1955), director of Reddell Estates,
 director of the Grand Theatre Company,
 director of the Park Lawn Cemetery Company
 and Guarantee Trust. Public office:
 alderman for Sudbury. Community group
 memberships: Mason, Copper Cliff Club,
 Sudbury Shrine Club, Sudbury Rotary Club
 president (1926-27), Idylwyld Golf and
 Country Club member, Board of Governors
 of Laurentian University, chairman of the
 William Mason Foundation, Advisory Board
 of Memorial Hospital. Honours: Queen's
 Medal (1953), King's Counsel (1931),
 honorary member of the Bar Association.
 Other information: came to Sudbury in 1913.
 Address: 322 Laura Avenue. Died 25 September
 1977. Sources: The Canadian Who's Who,
 (1949-1951); Sudbury Star, 26 September
 1977; Biographical Scrapbook M.

PLOUFFE, J.A.S. (1893-). Avocat. Né en
 1893 à Sainte-Hermas, Québec. Education: école
 primaire à Sainte-Hermas, Université d'Ottawa,
 diplômé en droit de l'Université de Toronto
 (1919). Marié à Sylvie Couillard le 21 avril
 1921. Père de: Madeleine, Sylvain, Hélène,
 Lucille, Jean-Marc, Guy, Suzanne. Origine
 ethnique: française. Religion: catholique.
 Affiliation politique: libéral. Occupation:
 avocat, nommé juge du district de Nipissing
 (1936). Fonctions officielles: membre du
 Conseil des écoles secondaires (1934-1936).
 Participation aux groupes communautaires:
 président de la Société historique du Nouvel-
 Ontario (1946-1948). Autre: vient à Sudbury
 en 1919. Sources: Sudbury Star, le 25 septembre
 1936; Horizon 1977-1978 Vol. 8 No. 2; Vernon's
Directory 1921, 1930, 1934, 1935.

SOPHA, ELMER WALTER. (1924 -).
 Lawyer, politician. Born in Cobalt,
 Ontario on 18 April 1924. Education:
 Cobalt Public School, Cobalt High
 School, University of Toronto, Univer-
 sity of Toronto Law School, B.A. (1950)
 L.L.B. (1953). Married: Phyllis Edith
 St. Denis on 31 January 1945 at Cobalt,
 Ontario. Children: Denise Edna, Lisa
 Marlene, Holly, Mark Elmer. Religion:
 United Church. Political affiliation:
 Liberal. Occupation: Lawyer, M.L.A.
 of Ontario for Sudbury Riding (1959-71).
 Honours: appointed Queen's Counsel
 (1964). Source: Biographical Scrapbook
 "S".

VALIN, GEORGE J. (1885 - 1971). Lawyer.
 Born in 1885 in Ottawa. Son of Judge J.A.
 Valin. Education: primary and secondary
 school in North Bay; University of Ottawa,
 graduated with honours B.A.; Osgoode Hall
 Law School, graduated with L.L.B., called
 to Bar in 1907. Married Helen Morris in
 1912 in Haileybury, Ontario. Children:
 Lloyd and Kenneth. Religion: Roman Catholic.
 Occupation: lawyer; practiced 63 years in
 Sudbury. Formed partnership with Charles
 McCrea in 1908; firm specialized in mining
 law. Community group memberships: Sudbury
 Bar Association, Church of Christ the King.
 Honours: named King's Counsel in 1933.
 Address: 372 Howey Drive. Died 22 January
 1971. Source: Sudbury Star, 22 January 1971.